JOSEPH MURPHY



Vận dụng
SỨC MẠNH TIỀM THỨC
để thăng tiến trong sự nghiệp. Khai mở nguồn năng lượng vô tận của bản thân.

KHAI THÁC
SỨC MẠNH TIỀM THỨC

Tường Linh *dịch*

NHÀ XUẤT BẢN
PHƯƠNG ĐÔNG

Mục lục

Lời giới thiệu

Tìm hiểu sức mạnh của tiềm thức

Bất cứ điều gì, hễ ý thức của bạn đã giả định và tin tưởng là đúng, tiềm thức sẽ chấp nhận và hiện thực hóa. Hãy tin vào vận hội, sự dẫn dắt thiêng liêng, hành động đúng đắn và phúc lành của cuộc sống.

Bạn là người điều khiển tiềm thức của mình và là người làm chủ số phận của bản thân.

Hãy nhớ rằng, bạn có quyền lựa chọn.

Hãy chọn cuộc sống! Chọn tình yêu!

Chọn sức khỏe! Chọn hạnh phúc!

Bạn không hài lòng trong công việc? Đường thăng tiến của bạn trầy trật do thiếu may mắn? Bạn muốn đạt được các mục tiêu đề ra? Bạn chẳng cần phải cam chịu sự o ép từ cấp trên ưa giáo điều hoặc quan liêu, mà cũng chẳng cần lệ thuộc vào cơ may hoặc vận hội. Bạn vốn có sức mạnh từ bên trong để thúc đẩy sự nghiệp.

Tất cả những gì ta đạt được cũng như không đạt được đều là kết quả trực tiếp từ ý nghĩ. Nhược điểm và ưu điểm của ta là chuyện của riêng ta, chỉ có thể thay đổi bởi chính ta, không bao giờ bởi ai khác. Tất cả hạnh phúc và khổ đau của ta đều nảy sinh từ bên trong. Chúng ta nghĩ thế nào thì trở nên thế ấy; khi tiếp tục suy nghĩ, ta tiếp tục hiện hữu.

Tất nhiên, có những điều ta không thể thay đổi như sự chuyển động của các hành tinh, sự giao mùa, thủy triều ở đại dương, hiện tượng mặt trời mọc và lặn. Nhưng ta có thể thay đổi chính mình. Ta có thể chuyển hóa bằng cách thay đổi tư duy của mình. Đây là chìa khóa để cải thiện sự nghiệp. Tâm trí của bạn là một chiếc máy ghi âm, và tất cả những niềm tin, dấu ấn, quan niệm và ý tưởng nào được ý thức của bạn chấp nhận sẽ được gieo vào sâu trong tiềm thức. Khi biết cách định hướng tiềm thức, ta có thể kiểm soát sự nghiệp của mình.

Đúng vậy, bạn có quyền thay đổi những gì nằm trong tiềm thức. Công việc này khởi đầu từng bước từ việc tiếp thu những ý nghĩ trong sáng. Hãy nghĩ đến cái đẹp, tình yêu, sự an lành, trí tuệ và những ý tưởng sáng tạo. Tiềm thức của bạn sẽ đáp ứng theo, chuyển hóa tinh thần, cơ thể và cả hoàn cảnh cuộc sống của bạn.

Cách này đặc biệt thích đáng khi bạn áp dụng vào việc phát triển sự nghiệp. Quá nhiều người tự kìm hãm đường công danh bởi nỗi sợ hãi − sợ không làm đẹp lòng chủ, sợ các đối thủ khác trên chặng đường thăng tiến, sợ những chướng ngại quan liêu. Vâng, bất kỳ và hết thảy những nỗi sợ này đều có thể ảnh hưởng đến sự nghiệp của bạn, nhưng chỉ khi bạn cho phép điều đó xảy ra.

Nếu bạn tự tin vào khả năng của mình và làm việc hiệu quả để đạt mục tiêu của công ty, bạn sẽ vận dụng được sức mạnh của tiềm thức để vượt qua mọi trở ngại.

Khi được một công ty luật lớn tuyển mộ, Jules H., một luật sư trẻ sáng giá nhận thấy có cả chục luật sư trẻ khác đang cạnh tranh với mình để tiến thân. Họ đều tràn đầy năng lực và chẳng kém cạnh về tham vọng. Anh thấy rằng hầu hết các cộng sự này cứ phàn nàn suốt rằng phải làm các tác vụ chi tiết hằng ngày quá nhiều thay vì được làm công việc pháp lý thú vị hơn mà tất cả bọn họ đều mong muốn. Jules, mặc dù cũng cảm thấy ức chế, đi vận dụng sức mạnh tiềm thức và tự nhủ: “Chắc chắn công việc này nhàm chán và tẻ nhạt, nhưng đó là cái giá tôi phải trả nếu muốn đi tới. Tôi sẽ làm việc này, không chỉ bằng trí não mà bằng cả con tim. Tôi sẽ xử lý nó hệt như đang giải quyết những bài tập thách đố nhất ở trường luật”. Chẳng mấy chốc các ông chủ của anh đã nhận ra sự vượt trội của anh và bắt đầu giao cho anh những vụ quan trọng hơn và đề bạt anh những chức vụ cao hơn các đối thủ.

Các nhà tâm lý học và tâm thần học chỉ ra rằng khi những ý nghĩ được truyền đến tiềm thức, ấn tượng được ghi vào các tế bào não. Ngay khi chấp nhận bất kỳ một ý tưởng nào, tiềm thức của bạn sẽ ngay lập tức vận hành để hiện thực hóa nó. Nó hoạt động bằng cách liên kết các ý tưởng và sử dụng tất cả các mẩu kiến thức mà bạn đã thu thập được trong đời để tạo dựng mục đích của nó. Nó dựa vào quyền năng, năng lượng và trí tuệ vô hạn bên trong bạn. Nó huy động tất cả các quy luật tự nhiên để đạt mục tiêu. Đôi khi nó dường như mang lại ngay lập tức giải pháp cho những khó khăn của bạn, nhưng có lúc

có thể mất nhiều ngày, nhiều tuần hoặc lâu hơn.

Tiềm thức của ta giống như mảnh đất, vốn chấp nhận bất kỳ một loại ý tưởng nào – dù tốt hay xấu. Suy nghĩ của ta luôn diễn ra và có thể ví như hạt giống. Những ý nghĩ tiêu cực, hủy hoại sẽ tiếp tục gây tác dụng tiêu cực trong tiềm thức của ta và đến một lúc sẽ nảy nở thành các hành động tương ứng. Hãy nhớ rằng, tiềm thức của ta không quan tâm chứng minh những suy nghĩ của ta là tốt hay xấu, đúng hay sai. Nó chỉ đáp ứng theo đúng bản chất của các ý nghĩ hoặc những sự ám thị.

Ví dụ, nếu ý thức của ta cho rằng một điều gì đó là đúng, mặc dù điều đó có thể sai, tiềm thức của ta sẽ chấp nhận nó là đúng và vận hành để mang lại những kết quả mà nhất thiết sẽ xảy đến nếu điều đó là đúng. Tiềm thức không có khả năng tranh cãi. Do đó, nếu ta trao cho nó những ám thị sai, nó sẽ chấp nhận là đúng và sẽ vận hành để hiện thực hóa chúng dưới dạng hoàn cảnh, trải nghiệm và sự kiện. Tiềm thức của ta thường được gọi là tâm chủ quan. Tiềm thức nhận thức về môi trường xung quanh bằng những phương cách không dùng đến năm giác quan.

Tiềm thức nhận thức bằng trực giác. Đó là nơi diễn ra cảm xúc và tồn lưu ký ức. Tiềm thức hoạt động mạnh mẽ nhất khi ý thức bị vô hiệu hóa hoặc khi ta rơi vào trạng thái lim dim, mơ màng. Tiềm thức nhìn thấy mà không cần dùng đến các cơ quan thị giác. Nó có khả năng thấu thị và thấu thính.

Khi ý thức và tiềm thức của ta hoạt động hài hòa và an bình, kết quả đạt được là sự hài hòa, sức khỏe, bình an, niềm vui và hạnh phúc. Tất cả mọi xấu xa, đau đớn, khổ sở, khốn cùng, chiến tranh, tội ác và bệnh tật trên đời là do mối quan hệ của ý thức và tiềm thức không diễn ra hài hòa. Hãy nhớ rằng, tiềm thức của ta phi cá tính và không biệt đãi.

Những suy nghĩ theo thói quen của ý thức sẽ tạo nên các nếp rãnh ăn sâu trong tiềm thức. Điều này rất thuận lợi cho bạn và sự nghiệp của bạn nếu những suy nghĩ theo thói quen ấy là hài hòa, an lành và mang tính xây dựng.

Ngược lại, nếu bạn chìm trong sợ hãi, lo lắng và các hình thức suy nghĩ mang tính hủy hoại khác, biện pháp khắc phục là hãy nhận ra quyền năng của tiềm thức để định đoạt cho mình sự tự do, hạnh phúc, sức khỏe và sự thịnh vượng. Tiềm thức của ta, bởi tính sáng tạo và sự đồng nhất với cội nguồn thiêng

liêng, sẽ vận hành để tạo ra sự tự do và hạnh phúc mà ta đã tự định đoạt cho mình.

Chớ để con đường sự nghiệp của mình lệ thuộc vào cơ may hoặc sự ngẫu nhiên; và định mệnh cũng chẳng phải kẻ mang lại sự may mắn hay bất hạnh cho mình. Tiềm thức không quan tâm đến chân lý hay sự giả dối trong những gì ý thức của ta cảm nhận hoặc tin tưởng rằng đúng. Hãy lựa chọn chỉ những gì đúng đắn, đẹp đẽ, cao thượng và thánh thiện; và khi ấy tiềm thức sẽ đáp ứng theo.

Mặc dù các nhà triết học, thần học và tư tưởng của mọi thời đại cũng đã biết, mỗi thế hệ đều phải được nhắc nhở và vận dụng lại điều này cho chính mình.

Tiến sĩ Joseph Murphy, trong cuốn sách bán chạy nhất của ông, *−Sức mạnh của tiềm thức*, và những bài viết về sau, đã tổng hợp ý niệm này. Hàng ngàn người ở hàng chục nước đã đến nghe các bài giảng và thuyết trình, và hàng triệu thính giả đã nghe các chương trình phát thanh của ông.

Tiến sĩ Murphy đã biến các lý thuyết này thành phương pháp thực tiễn trong đời sống. Ông đưa ra chương trình thiết thực để dạy bạn cách ngừng lên án chính mình. Giờ đây bạn sẽ biết cách để định đoạt tương lai của chính mình. Giờ đây bạn có thể có những gì mình muốn có. Giờ đây bạn có thể làm những gì mình muốn làm. Hãy sống với tinh thần ấy. Hãy nuôi dưỡng và hun đúc để nó dần thẩm thấu từ ý thức xuống tiềm thức và trở thành một sự xác tín. Khi ấy, những gì kìm hãm bạn sẽ tan rã và bạn sẽ bay lên như chim phượng hoàng từ đống tro tàn của cái cũ để trở thành một con người mới.

Bạn sẽ có được một tầm nhìn mới, một hình ảnh mới của bản thân, một nhận thức mới. Chính những niềm tin sâu xa, những cảm xúc tương đồng của bạn, đã chi phối và kiểm soát bạn. Bất kỳ ý nghĩ hay niềm tin nào ngự trị trong tiềm thức cũng sẽ kiểm soát suy nghĩ, hành động và phản ứng của bạn. Nếu tin vào thất bại, bạn không thể thành công. Bạn có thể làm việc tám giờ một ngày, làm việc rất vất vả nhưng vẫn sẽ thất bại vì đó là ý nghĩ ngự trị trong tâm trí của bạn. Dựa theo niềm tin, mọi chuyện sẽ xảy đến tương ứng với bạn. Đó là một khoa học về trí tuệ.

Bạn sẽ học được cách để đón chờ điều tốt đẹp nhất, để hướng về phía trước với một tương lai huy hoàng nhất, để tin rằng mọi chuyện là khả thi. Với hình

ảnh mới của bản thân, bạn sẽ trải nghiệm niềm vui và sự phấn khích trong việc hiện thực hóa ước mơ của mình. Bạn sẽ học cách áp dụng những quy luật này để phát triển và thăng tiến trong sự nghiệp.

Mặc dù nội dung chủ yếu được hình thành từ các soạn thảo của Tiến sĩ Murphy, sách này đã được bổ sung thêm thông tin và các ví dụ để minh họa cho thấy thông điệp của sách có giá trị ra sao với các độc giả của thế kỷ XXI.

Bởi Tiến sĩ Murphy là một mục sư, nhiều ám thị của ông dựa trên niềm tin mạnh mẽ vào Thiên Chúa. Tuy nhiên, dù là người hữu thần, bất khả tri hay vô thần, bạn đều có thể trải nghiệm Trí tuệ Vô hạn này vận hành với mình. Bạn không cần tín ngưỡng. Nếu bạn gọi nó, nó sẽ đáp lời bạn. Tiềm thức phi cá tính và bất thiên vị. Với người hữu thần, Trí tuệ Vô hạn là Thượng đế. Với những người khác, nó có thể được xem là điều gì đó sâu bên trong bản thân. Bạn có thể gọi nó là Trí tuệ Siêu nhân, nếu muốn, hoặc tàng thức.

Nếu bạn có một vấn đề − về tinh thần, thể chất hoặc cảm xúc – khiến mình bị kìm hãm trong công việc, hãy tự hỏi: Tôi đang tránh né điều gì? Tôi không muốn đối mặt với điều gì? Tôi có đang che giấu sự oán giận và thù địch với một ai đó? Hãy đối mặt với vấn đề. Hãy giải quyết nó bằng kiến thức của tiềm thức, bởi ta biết rằng Quy luật Cuộc sống luôn hướng đến sự chữa lành, để khôi phục. Quy luật Cuộc sống là nguồn lực hệ trọng cho ta sức sống. Nó không bao giờ lên án. Nó không bao giờ trừng phạt. Nó không bao giờ phán xét. Nó không thể. Bạn tự phán xét chính mình bằng ý nghĩ, kết luận, phán quyết trong tâm trí của mình. Hãy nhớ rằng, Quy luật Cuộc sống không thể trừng phạt bạn. Nó không thể phán xét bạn. Bạn tự phán xét chính mình. Và bạn đã tự đổ khuôn và định hình số phận của chính mình, bởi vì khi bạn suy nghĩ với con tim, tức tiềm thức, như thế nào bạn sẽ trở nên như thế ấy.

Do đó, hãy nhận thức mọi sự đều xuất phát từ những ý nghĩ; cảm nhận điều gì, ta sẽ cuốn hút điều ấy; tưởng tượng thế nào, ta sẽ trở nên thế ấy. Những điều kỳ diệu sẽ bắt đầu xảy đến trong cuộc sống của ta nếu ta tư duy đúng đắn. Bởi vì chỉ có một Quyền năng duy nhất và Quyền năng ấy ở bên trong bạn. Bạn chính là thuyền trưởng đang cầm lái; bạn đang ra lệnh, và tiềm thức của bạn sẽ đón nhận những gì được trao để biến thành hiện thực, bất kể điều đó đúng hay không, như ta đã nói. Do đó, hãy chỉ chấp nhận những gì đúng đắn.

Tâm trí chúng ta bề bộn những niềm tin, ý tưởng và quan niệm sai lạc; và bị vẩn đục với những điều này. Những ám thị về sự sợ hãi hoàn toàn không có tác động gì đối với một người đầy niềm tin và sự xác tín. Những ám thị đó chỉ củng cố niềm tin và sự xác tín vào nguyên tắc để thành công. Chúng càng giúp củng cố ý niệm rằng Trí tuệ Vô hạn không thể thất bại, và những ám thị về sự thất bại chỉ càng làm cho người ấy có thêm niềm tin ở năng lực bên trong chính mình.

Vô số thí nghiệm của các nhà tâm lý học, tâm thần học và nhiều chuyên gia khác đối với những người đang ở trong trạng thái thôi miên đã chỉ ra rằng tiềm thức không có khả năng lựa chọn và so sánh, vốn là yếu tố thiết yếu trong quá trình suy luận.

Ta phải nhận ra rằng ý thức của ta chính là người lính gác cổng. Chức năng chính của nó là bảo vệ tiềm thức khỏi những ý niệm sai lạc. Giờ đây bạn đã ý thức được một trong những quy luật cơ bản của tâm: Tiềm thức của ta tuân thủ sự ám thị. Như đã biết, tiềm thức của ta không so sánh hoặc đối chiếu; nó cũng chẳng suy lý hay tự suy nghĩ cho thấu đáo. Chức năng thứ hai này thuộc về ý thức. Nó chỉ đơn thuần phản ứng lại những ý niệm được ý thức trao cho nó. Nó cũng chẳng ưu ái một lối hành động cụ thể nào so với những lối hành động khác.

Hãy nhớ rằng một sự ám thị không thể áp đặt lên tiềm thức điều gì đi ngược lại ý muốn của ý thức. Ý thức của ta có quyền từ chối bất cứ một sự ám thị sai lệch hoặc tiêu cực nào.

Bạn phải đảm bảo trao cho tiềm thức chỉ những lời ám thị giúp chữa lành, mang lại may mắn, giúp thăng hoa và truyền cảm hứng về mọi phương diện. Hãy nhớ rằng tiềm thức nghe theo từng lời của ta. Nó hiểu ta theo đúng nghĩa đen. Nếu bạn cứ nói, “Tôi không thể được đề bạt chức đó, tôi không thể thu vén được”, tiềm thức của bạn sẽ lo liệu để bạn không thể đạt được những điều đó.

Một nguồn tác động khác đối với tiềm thức chính là những lời ám thị từ một người khác. Sức mạnh của sự ám thị đã chiếm một vai trò trong đời sống và tư tưởng của con người trong mọi thời đại, ở mọi xứ sở trên trái đất. Ở nhiều nơi trên thế giới, đó chính là sức mạnh kiềm tỏa của tôn giáo, với sự lặp lại liên tục của những lời phán: “Ngươi là một kẻ tội lỗi”, “Ma quỷ sẽ bắt

ngươi", "Khi chết đi, ngươi sẽ xuống địa ngục" và những lời với bản chất đại loại. Điều đó làm người ta sợ chết khiếp.

Từ thuở ấu thơ, phần lớn chúng ta đã bị áp đặt nhiều lời ám thị tiêu cực. Dĩ nhiên, những lời ám thị mang tính xây dựng thì quá hay ho và tuyệt vời. Còn một lời ám thị tiêu cực thì là một trong những hình thức hủy hoại ghê gớm nhất đối với tâm trí, dẫn đến chiến tranh, đau buồn, khổ sở, thành kiến về chủng tộc và tôn giáo, và tai họa. Những kẻ độc tài, hôn quân và bạo chúa trên thế giới đều biết sức mạnh của sự ám thị. Hitler đã áp dụng nó, Osama bin Laden đã áp dụng nó nhằm tác động đến những định kiến tôn giáo và chủng tộc của con người; để rồi khi công chúng đã bị kích thích cao độ về cảm xúc, họ lại tiếp tục áp đặt thêm các ám thị tiêu cực nữa, lặp đi lặp lại một số điều với hàng triệu những con người này.

Ta gặp phải những ám thị tiêu cực trong mọi khía cạnh đời sống. Sau đây là một số những câu thường được nghe liên quan đến công việc và sự nghiệp: "Anh không thể", "Anh sẽ chẳng làm nên trò trống gì", "Anh không được phép", "Anh sẽ thất bại", "Anh chưa có cơ hội", "Anh hoàn toàn sai lầm", "Vô ích thôi", "Vấn đề không phải anh hiểu biết những gì, mà anh quen biết ai", "Có ích gì chứ?", "Ai mà quan tâm?", "Cố cho lắm cũng chẳng được gì đâu", "Giờ anh đã quá tuổi rồi", "Mọi chuyện ngày càng tệ hại", "Cuộc đời là một kiếp cày bừa", "Anh không thắng được đâu", "Sớm muộn gì anh cũng bị sa thải", "Anh không thể tin người được".

Đây là những mệnh lệnh đối với tiềm thức, mà sẽ khiến cuộc đời của bạn trở thành bể khổ. Bạn sẽ nản lòng, bức xúc và rụt rè. Bạn sẽ phải tìm đến phòng mạch của bác sĩ tâm thần vì đã trao những ám thị mang tính hủy hoại này cho bản thân.

Bạn có thể chối bỏ tất cả những lời ám thị tiêu cực này bằng cách trao cho tiềm thức những lời nguyện cầu, hoặc thiền niệm những câu khơi gợi cảm hứng trước khi ngủ. Cách này sẽ chống lại tất cả những ý niệm độc hại.

Không điều gì buộc bạn phải gánh chịu tác động của lời ám thị tiêu cực và độc hại. Nếu nhìn lại, bạn có thể dễ dàng nhớ lại cha mẹ, bạn bè, người thân, thầy cô, cấp trên và cả những vị tu sĩ đều góp phần trao cho bạn những lời ám thị độc hại này. Mục đích của những lời ấy là để kiểm soát bạn hoặc cấy nỗi sợ hãi vào trong bạn. Bạn sẽ thấy rằng nhiều lời ám thị trong số này là nhằm

mục đích làm cho bạn suy nghĩ, cảm nhận và hành động theo cách người khác muốn, và đi theo con đường có lợi cho họ.

Bạn không phải là con rối của người khác. Bạn phải chọn con đường riêng cho mình, con đường dẫn đến toàn vẹn, con đường của tự do. Con đường đó ở bên trong bạn. Những gì ý thức của bạn cho rằng đúng, bạn sẽ được trải nghiệm thông qua tiềm thức. Vì vậy, hãy tin rằng Thượng đế, hay Trí tuệ Vô hạn, đang dẫn dắt bạn. Những hành động đúng đắn sẽ ngự trị. Những quy luật và trật tự thiêng liêng sẽ chi phối bạn.

Sự an hòa của thiêng liêng sẽ lấp đầy tâm hồn của bạn. Hãy bắt đầu tin vào tất cả những điều này. Bạn không tạo ra những điều này, mà chỉ kích hoạt chúng; làm cho chúng phát huy tác dụng trong cuộc sống của mình.

Hãy tự suy xét. Bạn có quyền kiểm soát cảm xúc của riêng mình. Trong công việc và sự nghiệp, chính bạn, chứ không phải sếp hoặc đồng nghiệp, mới là người kiểm soát số phận của bạn.

Hãy nhận cảm hứng từ trên cao. Khi ý thức của bạn chấp nhận những chân lý này, tiềm thức của bạn sẽ hiện thực hóa tất cả những điều này, và bạn sẽ khám phá ra mình không còn bị kìm hãm trên con đường đi đến mục tiêu, mà thấy mình đang đi theo đúng hướng mà bản thân đã chọn trong sự nghiệp và trong cuộc sống.

Chúng ta phải tin rằng chúng ta có thể cải thiện cuộc sống của mình. Một niềm tin − cho dù đúng, sai, hay trung lập – khi tồn tại theo thời gian sẽ trở nên bị đồng hóa và được đưa vào hệ tâm lý của ta. Trừ phi bị bác bỏ bởi một niềm tin có bản chất đối nghịch, sớm muộn gì nó cũng sẽ định hình và được thị hiện hoặc trải nghiệm như thực tại, hình thái, hoàn cảnh, cảnh ngộ và sự kiện trong cuộc sống. Ta có sức mạnh bên trong để biến những niềm tin tiêu cực thành những gì tích cực và từ đó thay đổi cuộc sống của mình theo hướng tốt đẹp hơn.

Tiến sĩ Arthur R. Pell

Biên tập viên

PHẦN MỘTTỐI ƯU HÓA CÁ TÍNH ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG SỰ NGHIỆP

Một số người sinh ra trong sự vĩ đại, một số người phấn đấu để đạt đến sự vĩ đại, và một số phải gánh lấy sự vĩ đại.

SHAKESPEARE, *Đêm thứ mười hai.*

T**hành công** có thể tự đến với một số người, nhưng thông thường để đạt được thành công, chúng ta phải đi từng bước rõ rệt. Thật đáng tiếc, quá nhiều người không nhận ra sức mạnh bên trong họ để thoát khỏi cảnh đời không như ý và leo lên những nấc thang của sự thành đạt.

Bên trong mỗi chúng ta là sức mạnh tiềm ẩn mà ta không sử dụng, đang chờ được kích hoạt. Ta có thể thiếu tự tin hay tự tôn. Ta có thể sống trong một trạng thái không ngớt âu lo hoặc sợ hãi. Ta có thể phải đối mặt với những trở ngại bất ngờ và dường như không thể vượt qua trong sự nghiệp hoặc trong các khía cạnh khác của cuộc sống. Nhiều người trong chúng ta làm những công việc an phận hoặc căm ghét thức dậy mỗi buổi sáng để đi làm trong một môi trường không được đền bù xứng công và khó chịu. Ta muốn thay đổi nhưng cảm thấy không thể làm được.

Bạn có thể thay đổi cuộc sống của mình. Những công cụ để làm điều này đang nằm ngay bên trong bạn. Bạn chỉ việc trau dồi, vận dụng chúng và đón xem kết quả.

Trong các chương sau, ta sẽ tìm hiểu các thuộc tính cá nhân dẫn đến thành công và khám phá cách để tăng tốc hành trình đi đến thành công trong sự nghiệp, thông qua việc định hướng sức mạnh của tiềm thức.

Chương mộtThiết lập và đạt mục tiêu

Bạn phải trao đi để nhận lại. Nếu bạn dồn tinh thần cho các mục tiêu, lý tưởng và doanh nghiệp, tiềm thức sẽ hậu thuẫn cho bạn.

T**ất cả những người thành công** đều khởi đầu với một mục tiêu. Thiết lập mục tiêu và phấn đấu để đạt thành tựu chính là bước đi đầu tiên trên con đường dài dẫn đến thành công. Khi biết mình đang đi đâu và làm thế nào để đến đích, bạn sẽ huy động được thời gian, sức lực và cảm xúc − và bắt đầu đi đúng hướng để đạt đến những mục tiêu ấy.

Một con tàu đã bị vỡ bánh lái có thể sẽ trôi mãi, có thể chạy hết công suất, không ngừng chuyển hướng, nhưng không bao giờ đến được nơi nào cả. Nó chẳng bao giờ cập được bến cảng nào, trừ phi do ngẫu nhiên; và nếu nó tìm được bến đậu, hàng hóa của nó có thể không phù hợp với con người, khí hậu hoặc hoàn cảnh nơi đó. Con tàu phải hướng đến một hải cảng đã ấn định, mà hàng hóa trên tàu vốn phù hợp, cũng như người ta có nhu cầu với hàng hóa ấy, và con tàu phải đi thẳng đến hải cảng ấy, vượt qua nắng gió và phong ba, xuyên qua bão tố và sương mù.

Vì vậy một người thành công sẽ không trôi dạt vô định trên đại dương của cuộc sống, mà phải hướng thẳng đến một hải cảng tiền định, không chỉ khi đại dương phẳng lặng, khi sóng êm ả, gió xuôi dòng, mà cả khi biển động với phong ba − cả khi chìm trong mịt mù của thất vọng và sương khói của trở lực.

Con đường khởi đầu từ một giấc mơ

Bạn có một giấc mơ − một viễn kiến về tương lai không? Trong mơ, bạn có giàu không? Nổi tiếng không? Hạnh phúc không? Hầu như ai cũng mơ về một tương lai như vậy − nhưng với hầu hết mọi người, giấc mơ sẽ vẫn chỉ như vậy − một giấc mơ.

Những người thành công cũng từng có những giấc mơ ấy, nhưng họ đã biến những giấc mơ ấy thành mục tiêu và rồi thành hiện thực. Những giấc mơ của

họ không phải là hy vọng mơ hồ về sự thành công, mà là những thành tựu cụ thể họ nhắm đến. Edison mơ về một thế giới mà điện năng sẽ thắp sáng màn đêm. Stephenson mơ đến một cỗ động cơ kéo được đoàn tàu và giải phóng con người cũng như thú vật khỏi ách nhọc nhằn. Beethoven mơ đến những bản nhạc làm tinh thần thăng hoa. Những diễn viên, nghệ sĩ, nhạc sĩ, nhà văn lỗi lạc đều mơ − không chỉ mơ đến danh tiếng, mà cả cách họ vận dụng tài năng của chính mình để đi đến thành công.

Mơ ước không phải đặc quyền của những thiên tài như vậy. Tất cả những người thành công đều kể rằng thành tựu của họ khởi đầu từ một niềm hy vọng, một ước mơ. Bao nhiêu năm qua, bao con người đã kể rằng những thành tựu của họ đều khởi đầu từ một giấc mơ, rồi dẫn đến một mục tiêu, rồi dẫn đến một kế hoạch hành động và tất yếu đi đến đạt được thành quả.

Mơ ước không giới hạn với những người trẻ tuổi. Chẳng bao giờ là quá muộn để có một giấc mơ mới, dẫn đến những mục tiêu mới và dẫn đến những thành công mới. Thật đáng ngạc nhiên với những gì mà con người đã đạt được từ những giấc mơ muộn màng trong đời. Benjamin Franklin đã ngoài 50 mới bắt đầu nghiên cứu khoa học và triết học. Milton, trong mù lòa, đến ngoài 50 mới ngồi sáng tác thiên sử thi *Thiên đường đã mất*.

Mơ ước không bị giới hạn bởi thành kiến và định kiến của thời đại. Trong bao năm, phụ nữ đã bị giới hạn những lĩnh vực họ có thể thử sức. Mục tiêu nghề nghiệp của họ một thời bị giới hạn trong những thứ được xem là “công việc phụ nữ”. Họ phải giàu quyết tâm và can đảm thậm chí chỉ để nghĩ đến những nghề khác. Một tấm gương là Elaine Pagels, Giáo sư trường Princeton và tác giả sách bán chạy nhất về Thuyết ngộ đạo[1] và Kitô giáo thời sơ khai. Bà cho biết đã được giáo dục vào một thời kỳ mà các cô gái được dạy chớ mơ tưởng đến những nghề nghiệp quan trọng. Bà đã mạo hiểm theo đuổi những gì mình đam mê, để rồi sau đó phát hiện ra mình có thể sống được với nghề. Ước mơ của bà đã trở thành mục tiêu.

Ngày nay, rào cản đã biến mất trong hầu hết các lĩnh vực nghề nghiệp. Chẳng hạn, ở hầu hết các trường luật khoa, y khoa và các trường chuyên ngành khác ở Hoa Kỳ, nữ sinh viên chiếm một nửa hoặc hơn.

Trong những năm 1990 và đầu những năm 2000, nhiều công ty Mỹ bắt đầu thuê lao động tại các nước có chi phí thấp hơn đáng kể. Điều này khiến hàng

ngàn người mất công ăn việc làm. Một số mệt mỏi; một số bỏ nghề để sống dựa vào phúc lợi và than thở suốt nhiều năm về nỗi bất hạnh của họ. Tuy nhiên, phần lớn đã vận dụng nội lực bên trong của họ để học nghề trong các lĩnh vực khác. Hầu hết đã phải bắt đầu trở lại với mức lương thấp hơn công việc trước đây, nhưng với sức lực và nhiệt huyết mới, họ lại bắt đầu leo những nấc thang đến thành công.

Ngay cả trí não cũng chỉ quan trọng thứ yếu trong sự quyết tâm. Nhưng những người có quyết tâm mạnh mẽ rằng không gì ngăn được họ mới đoan chắc được rằng, với sự kiên trì và can đảm, họ sẽ thành công. Những giấc mơ trở thành mục tiêu và mục tiêu trở thành thành tựu đối với những ai phấn đấu đủ kiên trì và năng nổ.

Với hầu hết những gì đã khiến cho cuộc sống của chúng ta đáng sống hơn, hay đã giúp chúng ta thoát khỏi kiếp lao dịch và nâng tầm chúng ta trên mức tầm thường và thô lậu – tức là những tiện ích tuyệt vời của cuộc sống − chúng ta đều phải mang ơn những người đã biết mơ ước.

Biến giấc mơ thành mục tiêu

Thật không may, quá nhiều người mơ ước vẫn chỉ dừng lại đó − những người mơ ước. Những ước mơ vẫn còn là những ước mơ. Để khiến ước mơ thành hiện thực, bạn phải biến chúng thành mục tiêu. Khi ấy, chúng không còn là sự mơ tưởng, mà là những mục tiêu bạn có thể đề ra như lộ trình đi đến thành công. Bạn phải gieo cho ước mơ của mình một mục đích, một quyết tâm rằng bạn sẽ làm hết khả năng để biến ước mơ đó thành hiện thực.

Một phụ nữ từng mơ và biến giấc mơ thành mục tiêu là nhà thiết kế thời trang Rachel Roy. Tình yêu thời trang của Rachel được khơi gợi cảm hứng từ những bộ phim cô xem lúc bé. Trang phục của các phụ nữ trên màn ảnh dường như trao cho họ một ánh hào quang đầy tự tin và thành đạt. Rachel mơ rằng mình có thể tạo ra những ánh hào quang ấy cho bản thân và những người phụ nữ khác, một dáng vẻ tinh tế để tạo ra nét tự tôn đầy tích cực.

Mỗi năm một lần, cô cùng gia đình đi mua sắm cho mùa tựu trường. Cô bứt rứt bởi vì ở cửa hàng tại địa phương, không có nhiều sự lựa chọn thú vị về quần áo và tin rằng nếu có cơ hội mình có thể tạo kiểu đẹp hơn. Mẹ cô bảo đó là công việc của người thu mua. Giờ cô đã có thể gọi tên ước mơ của mình:

“người thu mua” (buyer). Tại thời điểm đó, ước mơ của cô đã trở thành mục tiêu − trở thành một người thu mua trong lĩnh vực thời trang.

Công việc đầu tiên của cô là thủ kho. Cô nhanh chóng thăng tiến lên vị trí trợ lý, rồi tư vấn cá nhân, rồi chuyên viên phong cách trong nhiều cửa hàng. Cô sớm thiết kế thời trang và thẳng tiến đến một vị trí cao trong công ty.

Khi Damon Dash, chồng cô, muốn mở một dòng sản phẩm áo quần độc lập, Rachel đã phải đứng trước một quyết định − có nên rời bỏ công việc đang thành công của mình để khởi sự lại với Damon. Cô đã chọn con đường khởi sự lại, lao mình vào công việc, tham gia mọi khía cạnh, tìm mọi lợi thế để đóng góp và dấn thân đến tối đa trong nhiều khía cạnh của doanh nghiệp. Cô muốn khiến mình trở nên không thể thay thế. Sau khoảng sáu năm, cô chuẩn bị đưa ra một dòng sản phẩm mới thì Damon bán công ty. Đến lúc này Rachel đã tự tin mình có thể điều hành một doanh nghiệp và lập công ty riêng. Các thiết kế của cô được khen ngợi trong ngành và cô hiện đang được xem là một trong những nhà thiết kế hàng đầu trong ngành công nghiệp thời trang.

Có một khoảng cách vô tận giữa ước muốn và hành động. Rachel Roy không phải là một người chỉ biết mơ mộng và ước ao. Cô đã biến giấc mơ của mình thành mục tiêu và làm việc cật lực để đạt được mục tiêu đó.

Vũ khí bí mật của bạn − Tiềm thức

Tiềm thức có sức mạnh lớn lao trong việc tạo ra trong ta thói quen kỳ vọng, tin tưởng rằng ta sẽ hiện thực hóa tham vọng của mình; rằng những giấc mơ của chúng ta sẽ thành hiện thực.

Chính thói quen kỳ vọng rằng tương lai tràn đầy những điều tốt đẹp cho ta, rằng ta sẽ giàu có và hạnh phúc, ta sẽ có một gia đình ấm êm, một ngôi nhà đẹp, một công việc thành đạt, và sẽ có địa vị nào đó, là thứ vốn liếng hiệu nghiệm nhất để ta vào đời.

Ta phải luôn cố gắng thể hiện những ý tưởng của mình. Tiềm thức sẽ đáp ứng với những gì ta mong muốn, dù là sức khỏe dồi dào, nhân cách cao quý, hoặc sự nghiệp lẫy lừng, sẽ trở thành hiện thực trong cuộc sống. Nếu ta mường tượng những kết quả này thật sống động và cố gắng hết sức để hiện thực hóa chúng, thì sẽ có nhiều xác suất trở thành hiện thực hơn khi ta không làm vậy.

Tuy nhiên, chỉ khi sự mong muốn kết tinh thành sự quyết tâm thì nó mới có hiệu quả. Chính sự mong muốn đi cùng với quyết tâm mạnh mẽ đã tạo ra năng lượng sáng tạo. Chính khát vọng, sự mong mỏi và ý chí phấn đấu đã cùng nhau tạo ra thành quả.

Nếu bạn muốn hoàn thiện chính mình về bất kỳ một mặt cụ thể nào, hãy hình dung điều đó một cách sống động và kiên trì tối đa, và giữ tham vọng về một nét ưu việt lý tưởng. Hãy giữ kiên định điều này trong tâm trí đến khi cảm thấy nó đã trỗi dậy và hiện thực hóa trong cuộc sống của bạn. Bạn được sinh ra để chiến thắng, để chinh phục, và để sống trong khải hoàn. Bạn phải là một tấm gương thành công kỳ diệu trong công việc mình lựa chọn, trong quan hệ với mọi người, và trong tất cả các phương diện khác của cuộc sống.

Những chỉ thị của bạn đối với tiềm thức của bạn càng rõ ràng thì nó càng giúp được bạn nhiều hơn. Phần tâm thức này đáp lại mệnh lệnh của bạn giống như các thủy thủ trông nom động cơ và máy móc đáp lại mệnh lệnh của truyền trưởng trên boong. Nếu ngôn từ chính xác và không gây nhầm lẫn thì thủy thủ đoàn sẽ chuyển hướng con tàu hoặc tăng tốc hệt như những gì được nghe trong mệnh lệnh.

Nhưng nếu trong vai trò thuyền trưởng, bạn không biết chắc mình muốn gì thì tiềm thức sẽ đón nhận một thông điệp không rõ ràng và con tàu của bạn sẽ đi theo một hành trình ngẫu nhiên, lộn xộn, hoặc lòng vòng.

Bạn cần mách bảo tiềm thức chính xác những gì mình muốn. Bạn cần chỉ đạo nó để góp phần đạt đến mục tiêu. Khi bạn thật sự biết ham muốn đích thực của mình, tiềm thức sẽ thúc đẩy bạn về phía đó một cách không sai lạc. Nhưng nó cần phải biết rằng bạn muốn mục tiêu này một cách thật lòng, nhiệt thành và kiên định, rằng bạn sẽ không từ bỏ mục tiêu bất chấp mọi ham muốn khác, ý niệm khác hay sự mơ tưởng khác đầy xung đột và mâu thuẫn thoáng qua trong tâm trí. Khi ấy bạn đã trở thành một người tư duy tích cực và sẵn sàng để đạt mục tiêu.

Tin tưởng vào mục tiêu thì bạn sẽ đạt được

Sự giàu có khởi phát trong tâm trí và ta không thể đạt được nếu giữ thái độ thù nghịch với nó. Phấn đấu vì mục tiêu này và kỳ vọng một mục tiêu khác là điều nguy hại chết người, bởi vì mọi thứ phải được tạo ra trong tâm trí trước

tiên và có hướng đi riêng của nó.

Bạn không thể trở nên giàu có nếu thực lòng tin tưởng hoặc có phần tin tưởng sự khốn khó. Chúng ta sẽ nhận được những gì mình tin tưởng, và không tin tưởng thì sẽ chẳng nhận được gì.

Khi mỗi bước đi đều hướng đến thất bại, làm thế nào bạn có thể hy vọng sẽ đến được mục tiêu thành công? Chọn sai hướng, nhắm đến viễn cảnh đen tối, phiền muộn, vô vọng − mặc dù có thể ta đang làm việc theo hướng ngược lại – là đủ giết chết mọi thành quả mà ta nỗ lực.

Ý nghĩ là những thỏi nam châm thu hút những thứ tương đồng. Nếu tâm trí của bạn trụ trong sự nghèo hèn và bệnh tật, nó sẽ mang lại nghèo hèn và bệnh tật. Không có cách gì tạo ra thứ ngược với những gì bạn đang ấp ủ trong tâm trí, bởi vì thái độ tinh thần của bạn là đường hướng cấu thành cuộc sống của bạn. Thành tựu của bạn phải đạt được trong tâm trí trước tiên.

Cảm giác khủng khiếp của sự thất bại và nỗi sợ túng thiếu hoặc bẽ mặt đã ngăn cản vô số người đạt được những điều họ mong muốn, bằng cách bào mòn sinh lực của họ và vô hiệu hóa họ, bằng phiền muộn và âu lo, thay vì khiến họ nỗ lực một cách hiệu quả và sáng tạo để đi đến thành công.

Hãy là một người lạc quan. Hãy tập thói quen nhìn mọi thứ một cách xây dựng, dựa trên phương diện tươi vui, đầy hy vọng, phương diện của niềm tin và sự xác tín. Tránh nhìn cuộc sống một cách ngờ vực và bất định. Hãy tập thói quen tin tưởng điều tốt đẹp nhất sẽ xảy đến, cái đúng phải chiến thắng. Hãy tin rằng chân lý cuối cùng sẽ đánh bại lỗi lầm, sự hài hòa và lành mạnh là thực tại, và sự bất hòa cũng như bệnh tật chỉ tồn tại nhất thời. Đây là thái độ của người lạc quan, thái độ mà cuối cùng sẽ làm chuyển biến thế giới.

Tự phân tích bản thân

Chỉ một người duy nhất trên đời này có thể dẫn dắt ta đi đến thành công. Người đó là chính ta.

Trước khi xác định được những mục tiêu để bước vào cuộc hành trình này, trước tiên bạn phải tự đánh giá chính mình. Hãy tìm kiếm sâu xa trong tâm trí và lôi ra từ tiềm thức những gì bạn thực sự muốn trong cuộc sống và những

vốn liếng bạn có mà sẽ dẫn dắt bạn đi đến mục tiêu đó.

Bạn phải thực tế. Bạn có thể lập một mục tiêu trông thật đáng ham muốn, nhưng lại không có những năng lực cần thiết để đạt được nó. Bạn có thể muốn trở thành ngôi sao điện ảnh hay ca sĩ opera, nhưng không có đủ tài. Nghề nghiệp trong mơ của bạn có thể rơi vào những lĩnh vực bất khả thi để bạn thử sức. Ngược lại, bạn có thể có những khả năng và kỹ năng mà mình không nhận ra, nhưng lại có thể đưa đến một nghề nghiệp xứng đáng và nhiều lợi ích.

Làm thế nào để tìm ra? Hãy nhìn sâu vào bên trong chính mình. Một sự quán xét cẩn thận sẽ soi rọi điều này. Hầu hết mọi người đều biết những gì họ có thể và không thể làm, những gì họ thích và không thích. Có những điều có thể không dễ thấy, và sự soi xét cho phép bạn vượt qua những gì hiển nhiên để suy nghĩ sâu sắc về bản thân.

Một ví dụ thú vị về ý này là Shonda Rhimes, tác giả và nhà điều hành sản xuất của chương trình truyền hình Grey’s Anatomy và Private Practice. Ngay từ khi còn nhỏ, cô biết rằng mình sẽ trở thành một nhà văn. Cô sáng tác những câu chuyện và đọc vào máy ghi âm từ trước khi biết viết. Mẹ cô đã khuyến khích bằng cách ghi lại những câu chuyện ra giấy, biến chúng thành hiện thực.

Những gì ta phải làm là vượt qua, một cách có hệ thống, sự giáo dục, kinh nghiệm cũ, sở thích và những mối quan tâm. Hãy tìm những khía cạnh trong cuộc sống mà bạn đã thành công và đạt được sự thỏa mãn cũng như niềm vui. Đó là chỉ dấu của những lĩnh vực mà bạn sẽ thành công trong tương lai. Nhưng đây chỉ là bước khởi đầu.

Những người thành công tìm hiểu ngay từ lúc khởi đầu sự nghiệp những vốn liếng mà họ có thể dựa vào. Hãy kiểm lại toàn bộ tài sản và nguồn lực khả dĩ của bạn. Đừng chỉ nhìn vào những gì đã đạt được cho đến lúc này trong đời, mà hãy nhìn vào những gì bạn biết mình có thể làm được. Đại đa số những người trẻ tuổi khi vào nghề ít hiểu biết về năng lực tinh thần của họ, và thường phát hiện dần từng chút theo thời gian.

Hầu hết mọi người chẳng bao giờ khám phá được quá vài phần trăm khả năng của bản thân và chẳng bao giờ thăng tiến lên trên các vị trí cấp thấp và lương

thấp. Họ kéo lê công việc tầm thường, dù bản thân có nguồn lực; giá như được phát hiện, những năng lực này có thể đẩy họ vào những vị trí cao. Rốt cục họ chẳng bao giờ có được một tham vọng phù hợp – một môi trường khơi dậy ước mơ hoặc không gặp được nhiên liệu cần thiết để đốt nóng cỗ máy năng lực kỳ diệu bên trong bản thân.

Một cách để xác định tiềm năng ẩn tàng bên trong bạn là hãy liệt kê những lĩnh vực học hành, công việc đảm trách và các hoạt động khác bạn từng tham gia. Sau đó hãy suy ngẫm xem những hoạt động nào trong số này khiến bạn thích làm nhất, khiến bạn hài lòng nhất, và những khía cạnh bạn thực sự không thích làm.

Josh D., một người 25 tuổi có bằng đại học, đã rất không hài lòng với công việc giám định bồi thường trong một công ty bảo hiểm. Anh đã theo học chuyên ngành quản trị kinh doanh và đã nhận công việc này với hy vọng sẽ lên được vị trí quản lý. Khi liệt kê tất cả loại hình hoạt động đã tham gia, anh nhận ra rằng việc anh ít muốn làm nhất là những gì liên quan đến chi tiết. Anh nhận thấy sếp của mình và sếp của sếp đều dành phần lớn thời gian cho các hoạt động tương tự. Anh cũng nhận thấy khía cạnh công việc mà anh thích làm nhất là giao dịch với chủ hợp đồng bảo hiểm, phỏng vấn họ và làm việc với họ về các đơn khiếu nại. Khi xem lại các hoạt động của mình ở trường và với nhóm cộng đồng, anh phát hiện ra rằng công việc hữu ích nhất với mình là giao tiếp với người khác. Josh đã thảo luận điều này với bộ phận nhân sự của công ty mình, và họ gợi ý anh hãy tận dụng lợi thế này để thành công hơn ở vị trí bán hợp đồng. Anh đã thay đổi và giờ đây đang thích thú với công việc và đang trên đà thăng tiến.

Hiệp nhất mục đích

Những người thành công rất tin tưởng rằng người ta phải hoàn toàn gắn bó với mục tiêu của mình. Có một sức mạnh vô song bên trong lòng quyết tâm trọn vẹn − một mục đích mạnh mẽ, kiên định, bền bỉ đủ để luôn luôn lao về phía trước, xóa tan mọi chướng ngại trên đường và đạt đến mục tiêu, cho dù phải mất bao lâu, cho dù phải hy sinh điều gì hay trả giá đến đâu.

Để thành công, bạn phải tập trung mọi khả năng của tâm trí của bạn vào một mục tiêu vững chắc, và có sự theo đuổi mục đích kiên trì, với hàm ý hy sinh hoặc chiến thắng. Mọi xu hướng cám dỗ khác đối với bạn phải bị chế ngự.

Người có một năng khiếu và quyết định dồn sức vào một đối tượng sẽ đạt được thành quả nhiều hơn người có mười năng khiếu nhưng bị phân tán năng lực và không bao giờ biết chính xác phải làm gì. Bằng cách dồn sức mạnh vào chỉ một việc, kẻ yếu nhất vẫn có thể đạt được đôi chút thành quả; bằng cách phân tán sức mạnh cho nhiều việc, kẻ mạnh nhất vẫn có thể không đạt được thành quả nào.

Một nhúm thuốc súng nhồi thành đạn sẽ công hiệu hơn đống thuốc súng nằm lăn lóc. Nòng súng là mục đích mà thuốc súng hướng đến, nếu không, dù có sức công phá đến đâu, thuốc súng cũng trở nên vô dụng.

Chính mục tiêu đơn lẻ mới mang đến thắng lợi. Những người thành công đều theo đuổi một chương trình. Họ phác ra đường hướng và tuân thủ. Họ vạch kế hoạch và thực hiện. Họ hướng thẳng đến mục tiêu. Họ không bận tâm chuyển hướng mỗi khi gặp trở ngại trên đường; nếu không thể vượt lên, họ đi xuyên qua. Việc vận dụng năng lực liên tục và bền bỉ vì một mục đích chung sẽ mang lại sức mạnh và quyền năng, trong khi việc vận dụng khả năng mà thiếu mục đích hay đích đến cuối cùng sẽ làm bản thân suy yếu. Tâm trí phải được tập trung vào một đích đến cụ thể, kẻo như một cỗ máy thiếu bánh xe cân bằng, nó sẽ rã thành nhiều mảnh.

Đúc kết

Bước đầu tiên để đi đến thành công là định ra mục tiêu một cách hợp lý và khả thi − dù đó là chuyện sự nghiệp hay bất kỳ khía cạnh nào khác trong cuộc sống. Bạn phải gieo hạt giống vào tiềm thức để cho phép mình chấp nhận và triển khai các mục tiêu này. Sau đây là bảy bước giúp xúc tiến quá trình này:

1. *Phải nêu rõ mục tiêu*. Hãy dùng từ ngữ rõ ràng để nêu ra những gì mà bạn muốn đạt được. Ấn định mục tiêu một cách cụ thể và dứt khoát. Ví dụ, “Mục tiêu của tôi là trở thành nhân viên bán hàng giỏi nhất trong công ty” nghe cũng ổn, nhưng cụ thể hơn nữa thì càng tốt: “Mục tiêu của tôi là đạt doanh số thật cao trong năm tài chính kế tiếp; và tăng 10% mỗi năm trong ba năm tiếp theo”. Giờ bạn đã biết mục tiêu của mình, và tiềm thức sẽ giúp tập trung nỗ lực để đạt được những con số ấy.

2. *Mục tiêu phải khơi dậy cảm hứng*. Nếu bạn định ra một mục tiêu quá dễ đạt được, nó sẽ không thôi thúc bạn làm gì nhiều. Hãy đặt mục tiêu mà sẽ

truyền cảm hứng cho bạn tiếp tục tiến lên và làm việc cật lực hơn nhiều để đạt được. Những người thành đạt nhận ra rằng khi đạt một mục tiêu, ngay lập tức họ phải định ra mục tiêu khác để khiến họ nỗ lực tiếp tục hoàn thiện và phát triển.

3. *Mục tiêu phải đo lường được*. Không phải lúc nào ta cũng định lượng được mục tiêu của mình. Một số mục tiêu có thể đo bằng thông số tài chính hoặc số liệu khác. Bạn có thể định doanh số để phấn đấu đạt theo tháng, quý hoặc năm – bằng đơn vị sản phẩm hoặc giá trị đồng Đô-la. Bạn có thể ấn định mục tiêu sản xuất theo số lượng. Thậm chí các mục tiêu vô hình, vốn không thể định lượng, cũng có thể ấn định theo cách có thể đo đạc. Mục tiêu chính có thể được chia thành nhiều phần với thời hạn hoàn thành của từng phần. Bằng cách này bạn có thể ước tính được tiến độ của từng phần và tinh chỉnh hoạt động để đảm bảo hoàn tất mọi việc kịp thời.

4. *Mục tiêu phải dựa trên hành động*. Trừ phi ta hành động để triển khai mục tiêu, còn thì các mục tiêu sẽ chẳng khác gì những ước mơ. Hành động đòi hỏi hoạt động – về tinh thần, thể chất và cảm xúc. Về mặt tinh thần, bạn phải sẵn sàng nghĩ về những mục tiêu của mình mỗi khi rảnh rỗi và những việc sẽ làm để hiện thực hóa chúng. Tiềm thức sẽ giúp bạn biến suy nghĩ thành hành động.

5. *Mục tiêu cần phải được viết ra*. Một cách để đảm bảo mục tiêu không bị quên lãng hoặc lạc mất trong nhịp sống bận bịu hằng ngày là hãy viết chúng ra. Lập một danh sách các mục tiêu dài hạn; chia chúng ra thành những mục tiêu trung và ngắn hạn. Viết bằng chữ cỡ lớn và bày ở nơi bạn có thể nhìn thấy mỗi ngày − trên bàn, trên tủ lạnh, trên gương. Hãy đọc, ghi nhớ, đọc lại và tự hỏi mỗi ngày: “Tôi đang làm gì để thực hiện những mục tiêu này?”.

6. *Mục tiêu cần được chia sẻ với người khác*. Một cách nữa để đảm bảo bạn sẽ không để cho mục tiêu của mình trôi đi giống như những dòng khai bút đầu xuân là hãy chia sẻ với ai đó − người mà bạn tôn trọng; ai đó mà bạn lắng nghe. Bill Wilson, một nhà sáng lập tổ chức Alcoholics Anonymous chuyên giúp cai nghiện rượu, cho biết rằng một trong những hành vi quan trọng giúp người ta giữ mình tỉnh táo là chia sẻ mục tiêu của bản thân với người khác. Jean Nidetch, người sáng lập tổ chức giúp giảm cân Weight Watchers, cũng chia sẻ kinh nghiệm tương tự.

7. *Mục tiêu cần linh hoạt*. Có những lúc hoàn cảnh thay đổi và mục tiêu bạn đề ra không còn thích hợp. Điều kiện kinh tế có thể không thuận lợi để khởi lập doanh nghiệp mới ấy; các cải cách công nghệ có thể đã khiến mục tiêu của bạn lỗi thời; bạn đã sai sót trong lúc nghiên cứu và mục tiêu ấy không khả thi. Điều này không nhất thiết buộc ta phải từ bỏ mục tiêu, mà có thể chỉ cần tư duy theo hướng mới hoặc nghiên cứu sâu hơn. Nếu bạn đang đối mặt với một tình huống như vậy, hãy xem lại những gì đã diễn ra và có những bước điều chỉnh cần thiết.

---

[1] Gnosticism: Thuyết ngộ đạo được hình thành vào khoảng thế kỷ II, đề cập đến một tập hợp các tôn giáo cổ đại chủ trương xa lánh thế giới vật chất và hướng đến thế giới tâm linh. Ý tưởng của Thuyết ngộ đạo nói rằng Gnosis (có nghĩa là sự giác ngộ, cứu rỗi, giải thoát hay sự hợp nhất với Thượng đế) có thể thực hiện bằng cách sống thanh bần, tiết dục cá nhân, từ thiện và nỗ lực đạt đến sự minh triết (BT).

Chương haiHun đúc lòng tự tin và giá trị bản thân

Nếu ta nghĩ rằng mình là người thất bại và hình dung chính mình như một kẻ thất bại, ta sẽ thất bại. Hãy nghĩ đến sự thành công. Hãy nhận thức rõ rằng ta sinh ra để thành đạt. Hãy mường tượng mình thành công, hạnh phúc và tự do; và ta sẽ toại chí. Những gì mà ý thức của ta nghĩ và cho rằng xác thực sẽ được khắc ghi vào tiềm thức và biến thành kinh nghiệm của bản thân. Đó là quy luật của tâm trí, không sai lệch, vĩnh cửu và bất di bất dịch. Hãy đặt niềm tin để vượt qua mọi trở ngại.

C

ó vô số lý do khiến người này thành công trong sự nghiệp hoặc kinh doanh mà người khác lại không. Trải qua nhiều năm tiếp xúc với mọi người − giàu và nghèo, nổi tiếng và bình thường, các nhà lãnh đạo và những kẻ thừa hành − tôi đã quan sát thấy một trong những yếu tố quan trọng nhất định đoạt sự thành công chính là cách người ta cảm nhận về bản thân. Những người thực sự yêu bản thân mình, những người cảm thấy họ có giá trị, sẽ có cơ may thành công trong cuộc sống nhiều gấp bội so với những người thiếu hụt niềm tin này.

Những người thành công có điều gì mà những người khác lại không có? Đó là lòng tự tôn hoặc tự tin. Họ tin vào bản thân và sức mạnh bên trong họ.

Lòng tự tôn – Yếu tố cơ bản của sự tự tin

Lòng tự tôn được định nghĩa dễ hiểu nhất là cảm giác tốt đẹp về bản thân. Những người có lòng tự tôn cao đều tin rằng họ có nhiều khả năng thành công trong hầu hết mọi việc họ làm. Họ tôn trọng bản thân và biết rằng những người khác tôn trọng họ. Điều này không có nghĩa rằng họ luôn lạc quan về mọi chuyện, luôn vui tươi và mỉm cười. Chúng ta đều có những thời khắc tệ hại và những lúc mà mọi thứ dường như cứ trục trặc. Người có lòng tự tôn cao chấp nhận điều này và không để hoàn cảnh áp đảo họ.

Lòng tự tôn là một phần không thể thiếu của sự tự tin. Để có thể cảm thấy

tích cực về những quyết định của mình, ta phải tin ở chính mình. Ta phải thực sự cảm thấy mình là một người có giá trị. Nếu không có lòng tự tôn, làm sao ta có thể tin rằng quyết định của mình có giá trị?

Tại sao người ta thiếu tự tin? Một lý do phổ biến là những người này có thể từng gặp thất bại trước đó trong cuộc sống và lo sợ điều này sẽ lại xảy ra. Một lý do khác là những người xung quanh − thường là giáo viên hoặc thậm chí cha mẹ của họ − không bao giờ hài lòng với thành tích của họ trong học tập hoặc trong các lĩnh vực khác và khiến họ có cảm giác tự ti.

Cũng có những người đã từng nếm trải thành công để rồi sau đó lại gặp thất bại và để cho sự thất bại ấy ngự trị trong tâm trí của họ, gieo cho họ thái độ thiếu tự tin trong mọi việc họ làm.

Chìa khóa để thay đổi cảm xúc về bản thân ta nằm trong tiềm thức của ta. Cách duy nhất để tiếp cận tiềm thức là thông qua tâm thức. Tiềm thức của ta luôn được kiểm soát bởi các ý tưởng áp đảo. Tiềm thức của ta sẽ chấp nhận ý nào mạnh hơn trong hai mệnh đề mâu thuẫn nhau. Nếu ta nói, “Tôi muốn tự tin nhưng không thể; tôi đã cố gắng rất nhiều; tôi đã ép mình cầu nguyện, tôi vận dụng tất cả sức mạnh ý chí có được”, ta phải hiểu rằng sai lầm của ta nằm trong chính nỗ lực của ta.

Một số người cố gắng phát huy “ý chí” để thay đổi cuộc đời. Ý chí là một nỗ lực để công khai thực hiện điều này. Nhưng để đạt được kết quả, ta phải loại bỏ suy nghĩ tiêu cực từ tiềm thức, và ý chí chỉ củng cố thêm những suy nghĩ đó. Ta không thể buộc tiềm thức chấp nhận ý tưởng của mình bằng cách áp đặt ý chí. Những nỗ lực như thế sẽ bị thất bại và ta sẽ đạt được kết quả trái ngược với những gì ta mong cầu. Khi tập trung vào ý chí, ta lại càng củng cố trong tiềm thức hành động mà ta đang cố khắc phục. Ví dụ, khi một người hút thuốc cố gắng bỏ thói quen đó bằng cách dùng sức mạnh ý chí, anh ta hoặc cô ta sẽ lặp đi lặp lại, “Tôi sẽ không hút thuốc”. Tiềm thức khi ấy chú mục vào hành động hút thuốc. Thay vào đó, nếu người hút thuốc tập trung vào những niềm vui khi thoát khỏi thói nghiện hút – hơi thở sạch sẽ, tươi mát, không khí trong lành và các lợi ích khác − tiềm thức sẽ đáp lại một cách tương ứng.

Nếu ta đưa những suy nghĩ tích cực vào trong ý thức để thay thế những suy nghĩ tiêu cực, chúng sẽ ngấm vào trong tiềm thức.

Không bao giờ xem mình như một sự thất bại

Chính những sự đánh giá, toan tính và niềm tin về bản thân sẽ chi phối ta, chứ chẳng phải niềm tin của người khác về ta. Nếu ai đó bảo bạn, “Anh là một kẻ thất bại; sẽ chẳng làm được gì đâu”, bạn nên làm gì? Hãy tự nhủ với chính mình, “Những gì người khác nói về tôi là không phù hợp. Tôi sinh ra để chiến thắng, để thành công. Tôi phải thành công. Tôi sẽ thành công lớn theo cách của tôi”.

Mỗi khi ai đó nói rằng bạn sẽ thất bại, đó chính là một dịp kích thích để bạn củng cố niềm tin vào sức mạnh tiềm thức của bạn, vốn không bao giờ sai. Nói cách khác, chớ đổ lỗi cho người khác về những thất bại của mình. Chớ đổ lỗi cho hoàn cảnh. Những người thành công đều làm việc để khắc phục hoàn cảnh. Tất nhiên, sẽ có thất bại, nhưng điều đó không có nghĩa rằng bạn là người thất bại. Bạn có bên trong mình sức mạnh sáng tạo để xoay chuyển thất bại và đi đến thành công. Người khác không khống chế được bạn. Người khác không có khả năng để thao túng bạn trừ phi bạn cho phép họ.

Lòng tự tôn phát triển bên trong bạn sau mỗi thành công. Lòng tự tôn thậm chí vẫn phát triển khi thỉnh thoảng bạn gặp thất bại nếu bạn nhớ rằng sức mạnh ấy vẫn ở trong bạn và bạn tin vào nó và chứng minh bằng hành động của mình.

Bạn là những gì bạn nghĩ về mình. Bạn tạo ra chính mình theo hình ảnh mà bạn có trong tâm trí của mình. Lòng tự tôn và tự tin không gì khác hơn là sự phóng chiếu hình ảnh của chính ta về bản thân ta. Nếu bạn duy trì một hình ảnh mạnh mẽ, tích cực về bản thân, bạn sẽ là một người hạnh phúc hơn và thành công hơn. Bạn sẽ là người có khả năng vượt mọi trở ngại trên đường – dù khó khăn đến đâu – để đạt các mục tiêu đã đặt ra cho mình.

Nhu cầu lớn lao nhất của bạn là phải tin vào chính mình, tin vào những gì mình đang làm, và vận mệnh tối thượng của mình. Sự tự chủ, hoặc tự tin, sẽ tìm được lối khai phóng rộng mở nhất khi đi kèm với niềm tin rằng con người thật của ta là do Tạo hóa ban cho và với Tạo hóa thì mọi sự đều có thể.

Hãy quyết định ngay trong giờ phút này. Bạn có thể có những gì mình muốn sở hữu; và bạn sẽ được như ý nguyện, như mình tin tưởng. Hãy làm theo câu châm ngôn cổ: “Hãy đoan chắc rằng mình đúng, và tiến bước”. Chớ để điều

gì lung lạc hoặc lay chuyển niềm tin của bạn. Hãy biến nó thành tinh thần của mình. Và với niềm tin này, bạn chắc chắn sẽ thành công và tiến bước trong cuộc sống.

Soạn thảo một kịch bản tích cực cho cuộc đời mình

Các nhà tâm lý học nói rằng mỗi chúng ta đều soạn ra một “kịch bản” cho cuộc đời mình. Kịch bản này có thể lạc quan hoặc bi quan, khiến ta hạnh phúc hoặc làm ta gặp trở ngại, phản ánh thái độ tích cực và lòng tự tôn hoặc khiến cho sự tiêu cực chi phối cuộc sống của ta, thậm chí làm ta căm ghét chính mình. Những ai sớm gặp phải thất bại trong sự nghiệp đều gánh chịu một sự tổn thất lòng tự tôn và tự tin. Thất bại sớm sẽ ảnh hưởng đến tinh thần của họ. Họ có thể tự soạn cho mình trong tiềm thức một kịch bản về sự thất bại − và rồi họ sẽ thất bại trừ phi có thể canh tân niềm tin của họ đối với bản thân.

Nếu bạn đã soạn ra kịch bản để thất bại, nó sẽ ngự trị tư tưởng và hành động của bạn. Bạn sẽ luôn luôn nghĩ mình là kẻ thất bại và bạn sẽ thất bại. Nếu không viết lại kịch bản đó, bạn sẽ cam chịu sự thất bại và bất hạnh suốt đời.

Hầu hết những người thành công đều không được sinh ra có sẵn gen thành công trong người. Những câu chuyện về các vĩ nhân thường cho thấy họ đã làm thế nào để vượt qua đói nghèo, trầm cảm và những gì dường như là trở lực áp đảo để đạt được mục tiêu của mình.

Họ đã làm điều này bằng cách viết lại kịch bản trong tâm trí và thay đổi hình ảnh bản thân từ tiêu cực sang tích cực. Sau đó, bằng quyết tâm, sự tận tụy và nỗ lực, họ bắt đầu sống theo sự thành công mà họ đã soạn ra.

Không ai có khởi điểm cuộc sống thấp hơn Frederick Douglass. Ông được sinh ra làm nô lệ ở một trang trại bông sợi. Xét về cơ hội để hoàn thiện cá nhân hoặc cải thiện cuộc đời, ông ở vào hoàn cảnh vô vọng và đơn côi hơn bất kỳ ai khác. Giả sử khi thức tỉnh và nhận ra hiện trạng nô lệ của mình, và hoàn cảnh vô vọng của mình, ông tự nhủ, “Tôi đây, một tên nô lệ. Cho dù tham vọng đến đâu, hoặc khát khao đến đâu để thoát ra khỏi môi trường này, tôi cũng chẳng có khả năng làm gì được, vì tôi đã được sinh ra trong kiếp nô lệ. Cha mẹ tôi là nô lệ, ông bà của tôi là nô lệ. Không có cơ hội gì để tôi được ăn học hoặc tự lập trong thế giới bên ngoài đồn điền này”.

Nếu ông lập luận theo cách này với chính mình, liệu cái tên Frederick Douglass có bao giờ được nhắc đến? Tất nhiên là không. Ông sẽ sống và chết như một người nô lệ, thậm chí như hàng triệu nông nô đồng cảnh ngộ với mình. Nhưng ông có ý nguyện chiến thắng. Thay vì nói, "Tôi không thể và sẽ không làm được", ông đã nói, "Tôi có thể và tôi sẽ tranh đấu để thoát khỏi hoàn cảnh nô lệ kinh khủng này".

Ông đã soạn kịch bản cho chính mình, dựa vào sức mạnh bí ẩn bên trong mỗi con người mà luôn luôn đáp lại tiếng gọi của chúng ta, để chinh phục tất cả các chướng ngại vật dường như không thể vượt qua, ngăn cản ông tìm đến tự do và giáo dục. Ông đã học bảng chữ cái từ áp phích trên hàng rào, từ những mẩu giấy in và từ một cuốn niên giám cũ nhặt được trong đồn điền. Ông chưa bao giờ được nhìn thấy một cuốn sách đích thực cho đến khi đã biết đọc.

Từ những sự khởi đầu nhỏ nhoi như vậy, trong một môi trường khắc nghiệt như vậy, cậu bé nô lệ đã xoay sở để được tự do và được học hành. Ông đã khiến tên tuổi mình vang danh khắp thế giới như một người bênh vực cho những người đồng chủng đang bị nô dịch, một sự nghiệp mà ông đã hiến trọn đời mình. Công việc của ông đã khiến Tổng thống Hoa Kỳ chú ý và bổ nhiệm ông làm đại sứ tại Haiti.

Bạn cũng có thể soạn lại kịch bản đang khiến bạn bị sa lầy dưới đáy sâu của cuộc đời. Điều này đòi hỏi sự tận hiến và nỗ lực không ngừng, nhưng nếu bạn muốn thoát ra khỏi hố sâu đó thì bạn có thể, mà thật sự bạn phải làm điều đó.

Một số bước thực hiện:

• *Hãy yêu thương chính mình*. Nếu không thật sự tôn trọng chính mình, bạn không thể mong đợi người khác yêu thương và tôn trọng bạn.

• *Tin tưởng chính mình*. Đừng ngần ngại đưa ra những quyết định về cuộc đời mình. Nếu đặt mục tiêu và tin rằng mình sẽ thành công, bạn không nên lo sợ việc đưa ra những quyết định để giúp mình đạt được các mục tiêu đó.

• *Chú trọng sự tích cực*. Chắc chắn, bạn có thể gặp một số thất bại trên đường đi, nhưng đừng chùn lại ở đó. Hãy tập trung vào những thành tựu đạt được từng ngày và kịch bản thành công của bạn sẽ được củng cố. Lòng tự trọng là thứ có thể tổn hại. Nó phải được liên tục nuôi dưỡng và củng cố. Nó được

nuôi dưỡng bởi lời nói, hành động, thái độ và trải nghiệm, và bởi lòng quyết tâm muốn gìn giữ nó.

• *Đòi hỏi thật nhiều ở chính mình*. Khi đạt được một thành công nhỏ, hãy chúc mừng chính mình, nhưng đây không phải là lúc để tự mãn. Hãy dùng những thành công nhỏ làm sự khích lệ để đạt được thành tựu lớn hơn.

• *Hãy lặp lại với chính mình câu ngạn ngữ nổi tiếng của triết gia Pháp Emile Coue*: "Mỗi ngày, về mọi phương diện, tôi đang hoàn thiện ngày một nhiều hơn".

Hãy cổ động chính mình

Có những lúc chúng ta cần củng cố lòng tự trọng của mình. Hãy noi gương huấn luyện viên của một đội thể thao. Khi đội ngũ sa sút, vị huấn luyện viên sẽ ra sức động viên mọi người – ông ta sẽ cổ vũ họ. Lựa lời mà nói, vị huấn luyện viên sẽ hun đúc lòng nhiệt tình, sự tự tin và không chỉ ước muốn giành chiến thắng, mà cả lòng quyết tâm để đội ngũ dốc trọn sức lực đạt mục tiêu.

Là những cá nhân, chúng ta cũng cần sự cổ vũ. Chúng ta cần những lời động viên khi nhiệt tình cuộc sống của ta sa sút, khi ta ngã lòng, khi ta gánh chịu thất bại. Khi sự tự tin của chúng ta nhạt phai và niềm tin ở bản thân bị lung lay... Nhưng huấn luyện viên ở đâu?

Chúng ta phải là huấn luyện viên của chính mình. Để thay đổi kịch bản trong tâm trí, ta hãy tự động viên chính mình. Hãy tự nhủ rằng ta tốt đẹp, ta là người chiến thắng, ta đã thành công trong quá khứ và sẽ lại thành công. Bằng cách động viên chính mình, ta đang gieo hạt giống tự tôn vào ý thức, mà khi được lặp đi lặp lại sẽ thấm vào tiềm thức của ta và trở thành những gốc rễ cho hành vi của ta.

Lòng tự tôn này sẽ theo ta trong suốt cuộc đời. Trong thời niên thiếu nó thúc đẩy ta tiến về phía trước, trong những năm ta trưởng thành nó nâng đỡ ta, và ở những năm cuối về sau, nó làm ta tươi trẻ.

Hãy tập thay thế lời lẽ tiêu cực trong kịch bản cá nhân của bạn bằng lời lẽ tích cực. Thay cho lời lẽ tuyệt vọng, hãy gieo những lời hy vọng; thay cho lời lẽ về thất bại, hãy đưa ra lời lẽ về thành công; thay cho lời lẽ về sự thua thiệt,

hãy nghĩ đến lời lẽ của chiến thắng; thay cho những lời lo lắng, hãy nói những lời khích lệ; thay cho những lời lẽ thờ ơ, hãy thốt ra lời lẽ nhiệt tình; thay cho lời lẽ của hận thù, hãy dùng lời lẽ của yêu thương. Hãy thay thế tất cả lời lẽ tiêu cực bằng lời lẽ của lòng tự tôn, và từng ngày đi qua, lòng tự tôn và sự tự tin sẽ thấm vào cuộc sống của bạn.

Đối mặt và vượt qua trở ngại

Lòng tự tin có thể lung lay khi đối mặt với thất bại. Kế hoạch bỗng trục trặc, trở ngại bất ngờ nảy sinh và mọi thứ dường như sụp đổ. Đây là lúc để canh tân niềm tin ở chính mình. Đây là lúc để huy động tất cả nguồn lực dự trữ mà Tạo hóa đã ban cho ta để đối mặt và vượt qua trở ngại. Bạn sẽ thành công, và qua thành công đó, bạn sẽ nâng cao được lòng tự tôn của mình.

Những nhà quản lý giỏi nhất thường đồng ý rằng chướng ngại càng lớn thì càng cần có nhiều sự tự tin và kinh nghiệm càng có giá trị. Thuở ban đầu trên đường sự nghiệp, A. G. Lafley, người về sau trở thành CEO của Procter & Gamble, phụ trách hoạt động của công ty này ở khu vực châu Á khi xảy ra một trận động đất lớn tại Nhật và kinh tế châu Á đang khủng hoảng. Ông kể rằng mình đã dẫn dắt công ty vượt qua những trở ngại ghê gớm này bởi không bao giờ đánh mất niềm tin vào bản thân, và bằng cách ghi nhớ rằng người ta học được nhiều gấp mười lần trong khủng hoảng so với ngày thường.

Tương tự, Jeff Immelt, hiện là CEO của General Electric (GE), cũng được đặt vào vị trí trong một cuộc khủng hoảng. Năm 1988, khi hàng triệu bộ nén tủ lạnh bị phát hiện có lỗi, CEO Jack Welch đã giao cho ông phụ trách khắc phục tình hình mặc dù Immelt chưa có kinh nghiệm gì về tủ lạnh hoặc thu hồi sản phẩm. Ông cho biết sẽ chẳng bao giờ thành CEO ngày nay nếu lúc đó không tin vào khả năng của mình để đối phó với công việc “bất khả” ấy, một tình huống mà nhiều người ở GE xem là trở ngại không thể vượt qua.

Một ví dụ khác về việc khắc phục trở ngại nghiêm trọng là CEO John Chambers của hãng Cisco. Ông nổi tiếng là một trong những diễn giả sôi nổi, cuốn hút nhất trong thế giới kinh doanh. Ông ghi nhớ chỉ vừa đủ để khiến bài thuyết trình được nghe như ứng khẩu. Ông rời bục để nói chuyện trực diện với mọi người. Ông không bao giờ rời ánh mắt khỏi cử tọa. Ông là một thuật sĩ trên sân khấu với những bài phát biểu khiến báo giới vốn gai góc phải cho

là “đáng kinh ngạc”.

Thật khó tin rằng người đàn ông hoạt bát này đã phải vượt qua những trở ngại lớn hầu tạo cho mình sự tự tin để đứng trước khán giả.

Và điều gì đã cho ông sự tự tin này? Chính sức mạnh ông có được khi khắc phục được chứng khó đọc. Để diễn thuyết với khán giả, Chambers đã đề ra lối làm việc khắc kỷ. Thay vì phàn nàn, ông tận dụng sự thách thức ấy để chuyển hóa bản thân. Ông kể rằng chứng khó đọc buộc ông phải nhìn thấy toàn cục chứ không được sa lầy vào các chi tiết. Điều này có lợi cho cách nói của ông, vì khán giả thường chán nghe chi tiết. Chứng khó đọc cũng buộc ông phải ghi nhớ những phần chính của bài thuyết trình và chuẩn bị kỹ càng hơn ai hết, khiến cho bài thuyết trình của ông trở nên gần gũi và tươi mới. Khi tư liệu đã ghi nhớ được trình bày một cách sống động, nó sẽ khác hoàn toàn việc đọc như vẹt, và ngược hẳn với ngôn từ được đọc từ trang giấy. John Chambers không chỉ là một người vượt qua được những tổn thương của khiếm khuyết thời thơ ấu. Ông đã không để sự khiếm khuyết ngự trị cuộc đời của mình. Ông đã nỗ lực rèn luyện sự tự tin, và kết quả là, ông là một nhà lãnh đạo trong ngành kinh doanh, một nhà diễn thuyết đầy niềm tin và mạch lạc về những ước mơ của con người, về giá trị của sản phẩm, và về một bức tranh toàn cục mà chúng ta muốn thấy.

Chấm dứt quở phạt chính mình

Điều gì bạn hoàn toàn chấp nhận trong tâm trí thì sẽ được trải nghiệm bất kể điều kiện, hoàn cảnh hoặc quyền hạn. Hãy xác quyết những chân lý này: sự thăng tiến là do bạn, thành công là do bạn, hành động đúng đắn là do bạn, sự giàu có là do bạn. Khi bạn chấp nhận, những chân lý này được cấy vào tiềm thức của bạn, môi trường sáng tạo, và những điều kỳ diệu sẽ xảy đến trong cuộc sống của bạn.

Một thư ký luật sư từng phàn nàn với mục sư của mình, “Tôi chẳng bao giờ có được may mắn. Ông chủ và những người khác trong văn phòng đều tệ và ác với tôi. Người thân ở nhà thì trước nay đều ngược đãi tôi. Chắc tôi bị một lời nguyền nào đó. Tôi vô dụng. Tôi nên nhảy xuống sông cho rồi”.

Mục sư giải thích với cô rằng cô đang ác nghiệt về tinh thần với chính mình và rằng sự tự hành hạ và tự thương hại chính mình ắt sẽ được minh chứng và

thị hiện trong cuộc sống bên ngoài. Nếu ta tệ với chính mình, những người khác sẽ tệ với ta cho dù ta đi đến đâu trong vũ trụ này. Nếu ta nghĩ rằng mình là một con sâu, mọi người sẽ giẫm lên ta. Nói cách khác, thái độ và hành động của những người xung quanh cô chứng thực và xác nhận trạng thái nội tâm của cô.

Ngay sau đó cô lập tức chấm dứt trừng phạt chính mình. Cô hình dung mình được chủ chúc mừng vì làm việc rất hiệu quả. Cô cũng mường tượng ông ta tuyên bố tăng lương cho cô. Cô liên tục lan tỏa sự yêu thương và thiện chí đến người tuyển dụng mình và tất cả cộng sự. Sau khi duy trì hình ảnh của bản thân với đầy niềm tin, mỗi ngày nhiều lần, trong suốt nhiều tuần, cô đã hoàn toàn chết lặng khi người chủ không chỉ chúc mừng cô về công việc mà sau đó vài tháng còn đưa cô vào một vị trí quản lý. Chỉ trong một thời gian ngắn, cô đã nhận ra những điều kỳ diệu của tiềm thức. Cô đã tìm được chìa khóa để mở cửa ngôi nhà ẩn chứa kho tàng.

Đừng nói "Tôi không thể"; hãy nói "Tôi sẽ"

Norman Cousins, biên tập viên của nguyệt san *The Atlantic Monthly* và tác giả cuốn *Giải phẫu một chứng bệnh và sự lựa chọn của con người*, là một ví dụ sống về việc sức mạnh của tiềm thức cho phép ta khai phóng ra sao nguồn lực thường chưa được khai thác bên trong ta.

Cousins bị mắc một căn bệnh hầu như làm tê liệt cổ, các cánh tay, đôi bàn tay, các ngón tay và đôi chân. Sớm phải nhập viện, ông được chẩn đoán mắc phải một căn bệnh nghiêm trọng về các mô liên kết. Bác sĩ bảo ông, "Cơ hội hồi phục hoàn toàn của ông là 1 phần 500".

Lúc đầu, Cousins cho phép bác sĩ và bệnh viện "tác nghiệp" trên người mình. Người ta kê thuốc, tiến hành các xét nghiệm − tất cả đều xác nhận kết quả chẩn đoán và tiên lượng xấu.

Nhưng Cousins từ chối cam chịu số phận. Ông tin tưởng rằng tiếng cười, sự tự tin và ý nguyện sống cũng có giá trị chữa lành.

Cousins sớm lập một kế hoạch để theo đuổi những cảm xúc mang tính xác quyết. Kế hoạch của ông dựa vào nguồn lực y tế, các hệ thống hỗ trợ con người, tiếng cười và tình thương của gia đình. Rồi ông xuất viện, dọn đến

một phòng khách sạn, tuyển y tá riêng cho mình và xem phim cùng các chương trình truyền hình hài hước. Ông phát hiện ra rằng mười phút cười nghiêng ngả giúp ông ngủ được 2-3 giờ không bị đau – lần đầu tiên trong nhiều tháng.

Từng tuần trôi qua, Norman Cousins lấy lại sức; từng năm đi qua, khả năng vận động của ông đã được cải thiện. Ông vững tin rằng trải nghiệm của mình là bằng chứng về sức mạnh của lòng ham sống và sức mạnh của sự tự tin để khai phóng và phát huy sức mạnh bao la bên trong chúng ta. Cousins đã sống một cuộc đời năng động và hiệu quả thêm 16 năm nữa.

Tận dụng ưu thế của bạn

Niềm tin là nền tảng của mọi thành tựu. Một sức mạnh to lớn nằm trong sự xác tín rằng ta có thể làm điều gì đó. Những người có niềm tin lớn lao vào bản thân mình sẽ tránh được nhiều nỗi bất an không biết liệu mình có ở đúng vị thế, tránh được những nỗi hoài nghi về khả năng của mình, và tránh được những nỗi sợ về tương lai.

Như hầu hết mọi người, thậm chí dù tại thời điểm này có thể chưa thành công vang dội trong cuộc sống, bạn vẫn có thể thực sự thành thạo một số công việc đang làm. Bạn có thể không phải là người giỏi nhất ở nơi làm việc, nhưng bạn vẫn có thể có khả năng đặc biệt ở một số khía cạnh công việc để khiến mình được tôn trọng. Bạn có thể không giỏi thể thao như các bạn cùng lớp, nhưng lại vượt trội về môn hội họa. Bạn có thể không kiếm nhiều tiền như người hàng xóm, nhưng bạn có thể sửa chữa bất cứ thứ gì bị hỏng hóc trong nhà của mình − và của họ.

Lo lắng về nhược điểm của bản thân là lẽ thường − và điều đó khiến một số người có động lực để hoàn thiện, nhưng nó cũng làm nhiều người cảm thấy mặc cảm. Thay vì trăn trở về những gì bạn không thể làm tốt, hãy tôn vinh trong tâm trí những điều bạn đang thực sự điêu luyện. Kết quả: Lòng tự tôn và sự tự tin của bạn sẽ nảy nở và thúc đẩy bạn tiến đến thành công trong mọi nỗ lực.

ĐÚC KẾT

Nếu nghĩ rằng mình là người thất bại và mường tượng chính mình như một

kẻ thất bại, ta sẽ thất bại. Hãy nghĩ đến sự thành công. Mường tượng mình thành công.

• Hãy quyết định ngay bây giờ, trong giây phút này, rằng ta có thể làm những gì mình muốn và trở thành người mình muốn, và có thể có những gì ta muốn; và mọi chuyện sẽ xảy đến với ta như những gì ta tin.

• Nếu không yêu thương và tôn trọng bản thân, ta thậm chí không thể tạo dựng được hình ảnh bản thân mình trong sự thành công. Không có lý do gì để duy trì một hình ảnh bản thân tiêu cực. Ta phải tạo ra một hình ảnh bản thân tích cực nếu muốn trở thành một người thành công.

• Không bao giờ suy nghĩ về mình một cách hèn hạ, hẹp hòi hoặc kém cỏi, cũng như xem mình là yếu đuối, kém tài, bệnh hoạn. Hãy nghĩ về bản thân một cách hoàn hảo, chỉnh thể và trọn vẹn.

• Chắc chắn sẽ có những trở ngại trên đường sự nghiệp. Không bao giờ đánh mất sự tự tin. Con đường dẫn đến thành công hiếm khi dễ dàng. Hãy lập trình để tiềm thức của ta sẵn sàng, có khả năng đáp ứng và vượt qua những rào cản để đạt được mục tiêu.

Chương baTrở nên một người tư duy tích cực

Quy luật của cuộc sống là quy luật niềm tin. Niềm tin là ý nghĩ trong tâm trí của ta.

Đừng tin những gì khiến ta bị thương tổn. Hãy tin ở sức mạnh của tiềm thức để chữa lành, khơi gợi cảm hứng, củng cố thế mạnh và trở nên thịnh vượng. Mọi chuyện sẽ đến với ta theo niềm tin.

S

ự tiêu cực không bao giờ mang lại thành quả gì. Không có sự sống trong tính tiêu cực, không có gì ngoài sự suy thoái, hủy diệt và tiêu vong. Tiêu cực là kẻ thù lớn của thành công. Những người luôn bài bác mọi chuyện, luôn phàn nàn về những khó khăn và bất lợi, sức khỏe kém và sự bần cùng, sẽ tự thu hút những lực hủy hoại, tiêu cực và vô hiệu hóa tất cả nỗ lực của họ.

Ý nghĩ mang tính xây dựng sẽ rời bỏ những người luôn tư duy theo cách hủy hoại và phát ngôn một cách tiêu cực; bởi vì họ không nghĩ đến những gì tương đồng với sự tích cực nên không có gì để thu hút nó. Những nguồn sáng tạo không thể tồn tại trong một bầu không khí phá hoại, tiêu cực, và không một thành tựu nào có thể thành hình ở đó. Vì vậy, người tiêu cực sẽ luôn luôn sa sút, luôn luôn đi đến thất bại. Họ tự đánh mất sức mạnh của sự xác quyết, và trôi dạt, không thể tiến về phía trước.

Tính tiêu cực sẽ cướp đi sức mạnh của bạn

Nếu chìm trong nó, tính tiêu cực sẽ làm tê liệt tham vọng của bạn. Nó sẽ đầu độc cuộc sống của bạn. Nó sẽ giết chết sự tự tin của bạn cho đến khi bạn là nạn nhân của hoàn cảnh thay vì là người làm chủ cảnh ngộ. Sức mạnh hành động chủ yếu nằm ở sự xác tín, sự tự tin. Bất kể chuyện gì ta làm, ta sẽ không bao giờ làm cho đến khi nghĩ rằng mình làm được. Ta sẽ không bao giờ làm chủ công việc cho đến khi thoạt cảm nhận được cảm giác làm chủ và trải

nghiệm hành vi ấy trong tâm trí. Nó buộc phải được hình thành trong trí trước khi được hiện thực hóa. Nó phải là một thành tựu trong tâm trí trước khi trở nên một thực thể.

Quá nhiều người để cho những ý nghĩ lo sợ và thất bại ngự trị cuộc đời họ. Điều này khiến họ an phận với công việc không có thách thức, không có đường thăng tiến, với mức thu nhập xoàng xĩnh, mức sống xoàng xĩnh và sự hài lòng chỉ ở mức tối thiểu trong công việc. Ngay cả khi có những ý tưởng mang tính xây dựng, sáng tạo, họ cũng e ngại đề xuất. “Để làm gì?” họ nghĩ bụng. Chắc chắn họ sẽ bị từ chối.

Những người có thái độ tích cực không cam chịu làm “phó thường dân”. Họ thay thế nỗi sợ hãi bằng sự tự tin và đường công danh cứ thế tiến triển.

Hãy tích cực trong quan hệ với mọi người

Luôn tâm niệm mỗi khi có một ý nghĩ xấu về người khác, một ý nghĩ không lành mạnh, một ý nghĩ đối nghịch, một ý nghĩ bệnh hoạn, một ý nghĩ chết chóc, hãy tự ra lệnh, “Dừng lại! Đằng sau, quay!”. Hãy nhìn về phía ánh sáng mặt trời; hãy xác định rằng nếu không làm được gì tốt đẹp cho đời thì cũng chớ gieo rắc hạt giống độc hại, hay nọc độc ẩn chứa ác ý và thù hận.

Trong công việc và cuộc sống, luôn luôn giữ những suy nghĩ tử tế, nhân ái, hào hiệp, yêu thương, hướng đến mọi người. Khi ấy, ta sẽ không làm họ ngã lòng và gây trở ngại cho họ, mà sẽ phát tán ánh nắng và niềm vui thay cho sự buồn bã và bóng tối, mang lại sự nâng đỡ và khích lệ thay cho sự bài bác.

Khi Marisa L. nhận công việc mới, cô nhận ra mình là người Mỹ gốc Phi duy nhất trong bộ phận. Cô đã cố kết bạn với đồng nghiệp, nhưng bị khước từ. Họ không chỉ phớt lờ cô, mà cô cảm thấy họ còn cố tình gây khó dễ cho cô trong công việc.

Thoạt tiên Marisa nghĩ đến việc báo cáo điều này cho bộ phận nguồn nhân lực như một sự vi phạm chính sách bình đẳng về cơ hội nhân dụng, nhưng sau khi xem xét thêm cô quyết định tự mình xử trí tình hình. Thay vì phòng thủ và đối đầu với những người phụ nữ này, cô đã chọn một hướng tiếp cận tích cực. Cô thay sự oán giận của mình bằng ý nghĩ thông hiểu thái độ của họ và suy nghiệm phương cách để thay đổi. Cô nghiên cứu thói quen làm việc

của họ và bỏ công chia sẻ kiến thức chuyên môn mà nhờ đó cô đã được tuyển dụng.

Sau một thời gian tương đối ngắn, cô đã được mọi người nể trọng, gây dựng được tình bạn với các đồng nghiệp và được họ chấp nhận như người cùng hội cùng thuyền.

Rèn luyện tinh thần lạc quan

Không có thói quen nào khích lệ tinh thần cho bằng thái độ luôn hy vọng, luôn tin rằng mọi chuyện rồi sẽ ổn thỏa và tốt đẹp; rằng chúng ta sẽ thành công chứ không thất bại; rằng bất kể chuyện gì xảy đến hoặc không xảy đến, ta vẫn sẽ hạnh phúc.

Để tăng thêm hứng thú trong công việc và tạo dựng các mối quan hệ để giúp mình thành công và tiến bộ, không gì đắc lợi bằng cách giữ thái độ lạc quan, kỳ vọng này − thái độ luôn tìm kiếm và kỳ vọng vào điều tốt đẹp nhất, cao cả nhất, vui tươi nhất − và không bao giờ cho phép bản thân rơi vào tâm trạng bi quan, chán nản.

Hãy luôn giữ trọn niềm tin rằng ta sẽ làm được những gì mình sinh ra để làm. Chớ bao giờ hoài nghi dù trong phút chốc về sự thành công của mình. Hãy xua nó ra khỏi tâm trí nếu nó bén mảng muốn len vào. Chỉ tiếp đón “những ý nghĩ thân thiện”, những ý tưởng về những gì ta đã quyết tâm đạt được.

Hãy gạt bỏ tất cả “những ý nghĩ thù địch”, tất cả tâm trạng ngã lòng, tất cả những gì thậm chí gợi lên sự thất bại hay bất hạnh.

Arianna Huffington, một nhân vật truyền hình nổi tiếng kiêm nhà đồng sáng lập tờ báo trực tuyến có ảnh hưởng lớn *Huffington Post*, sinh trưởng ở Hy Lạp. Thời nữ sinh, khi nhìn thấy bức ảnh Đại học Cambridge trong tạp chí, bà đã nói với gia đình và bạn bè rằng mình sẽ theo học ở đó. Mọi người, nhất là người cha, đã phán xét rằng đó là một ý tưởng lố bịch và nên dẹp bỏ. Nhưng người mẹ đã mua vé máy bay giá rẻ để hai mẹ con có dịp đến thăm Cambridge, nhằm giúp Arianna mường tượng rõ hơn khi vào học ở trường đó. Hai mẹ con chẳng gặp một viên chức nào của nhà trường khi đến nơi; mà chỉ đi bộ dưới mưa và tưởng tượng Arianna đã được theo học tại đó.

Ba năm sau Arianna đã được Đại học Cambridge cấp học bổng để theo học. Bà kể rằng người mẹ đã cho bà sự tự tin để luôn luôn thử nghiệm cái mới, và rằng bà đã sớm hiểu thái độ tích cực có thể giúp ta vượt qua trở ngại. Trong những năm về sau, thái độ tích cực đã giúp Arianna thành công trong chính trị, truyền hình và hiện là chủ tờ báo trực tuyến của chính mình.

Bất kể bạn đang cố gắng làm việc gì hoặc trở thành ai, hãy luôn luôn giữ thái độ kỳ vọng, hy vọng và lạc quan về mục tiêu đó. Bạn sẽ ngạc nhiên thấy mình tiến triển về mọi khả năng và sự hoàn thiện nói chung.

Hai anh em nọ cùng nhau kinh doanh và làm ăn phát đạt suốt nhiều năm. Thế rồi, họ bắt đầu tham gia thị trường kỳ hạn (the futures market) và thị trường hàng hóa và rốt cục mất hết tất cả, gồm cả doanh nghiệp và các khoản tiết kiệm. Họ còn nợ 50.000 Đô-la mà không thể trả được và phá sản.

Người em, vốn có một thái độ rất tốt, cho biết, "Tôi đã bị mất tiền. Tôi sẽ lại làm ra tiền và tiếp tục kinh doanh. Tôi đã học được một bài học đáng giá, mà rồi sau cùng sẽ mang lại cho tôi lợi nhuận. Tôi không đánh mất niềm tin, sự tự tin hoặc khả năng của tôi vươn lên và phát triển. Tôi có nhiều tiềm năng và sẽ lại thành công lớn". Anh ta vào làm việc cho một công ty môi giới, và do có nhiều bạn bè, anh đã không gặp khó khăn gì trong việc gây dựng được nhiều khách hàng mới cho công ty của mình.

Tuy nhiên, người anh cảm thấy bẽ mặt và hổ thẹn vì đã mất hết mọi thứ. Anh ta bắt đầu than thở với mọi người về những mất mát của mình và cứ lặp đi lặp lại điệp khúc rằng đó là lỗi của nhà môi giới, tìm cách biện minh cho các quyết định sai lầm của mình. Bạn bè của anh ta bắt đầu xa lánh và sức khỏe của anh bị ảnh hưởng bởi tâm trạng u ám và chán nản. Anh từ chối đi tham vấn tâm lý và phải nhận trợ cấp.

Ở đây ta có hai anh em cùng trải qua một sự mất mát. Một người phản ứng một cách tích cực còn người kia phản ứng tiêu cực, với cảm giác hoàn toàn tuyệt vọng. Những gì xảy đến với từng người chúng ta chẳng quá hệ trọng; chính ý nghĩ của ta về chuyện đó, chính phản ứng của ta, có thể trở nên tích cực hoặc tiêu cực. Người em dùng trí tưởng tượng một cách khôn ngoan, xây dựng lại trong tâm trí mình một mô hình mới, nhìn thấy những khả năng trong tương lai, sử dụng đôi cánh của niềm tin và trí tưởng tượng để tái thiết lại một cuộc sống tốt đẹp hơn. Anh phát hiện ra rằng sự thành công và thịnh

vượng nằm trong tâm trí mình.

Thay thế tư duy tiêu cực bằng tư duy tích cực

Khi sống chung với những ý nghĩ tiêu cực, Sinh lực của bạn sẽ lớn tiếng càu nhàu trong tiềm thức hệt như khi bạn giẫm vào ống nước tưới vườn và làm dòng chảy bị nghẹt lại. Những cảm xúc tiêu cực được tích tụ trong tiềm thức của bạn khi ấy sẽ trổ ra dưới dạng mọi loại bệnh tật, cả về tinh thần và thể chất.

Hãy loại trừ tư duy tiêu cực, ác ý, óc chỉ trích và thái độ tự lên án, thay vào đó hãy lấp đầy tâm trí bằng những ý nghĩ tích cực về sự hài hòa, sức khỏe, bình an, niềm vui, thiện chí và bạn sẽ tự làm chuyển biến cuộc sống của mình.

Bằng cách suy nghĩ tích cực, dựa trên các nguyên tắc phổ quát, bạn có thể thay đổi hết thảy những hình thái tiêu cực trong tâm trí để sống một cuộc đời vui tươi.

Để bước trên con đường huy hoàng của sự trù phú về mọi mặt – tâm linh, tinh thần, vật chất và tài chính − bạn không bao giờ được đặt khó khăn và trở ngại trên đường đi của người khác; bạn không được ghen tị, đố kỵ hoặc oán giận những người khác. Hãy nhớ rằng ý nghĩ của bạn mang tính sáng tạo và bất cứ điều gì bạn nghĩ về người khác cũng sẽ thành hình trong cuộc sống và trải nghiệm của bản thân.

Trong nhiều môi trường làm việc, người ta cạnh tranh với nhau để thăng tiến và giành quyền chức. Một số người sẽ mang nặng tinh thần cạnh tranh đến độ sẽ làm mọi chuyện để phá hoại đối thủ nhằm được thăng tiến.

Barry G. làm việc rất tốt trong suốt nhiều năm qua. Anh được khen ngợi về những ý tưởng cải tiến và chất lượng công việc. Sếp của anh sẽ nghỉ hưu vào cuối năm và Barry mong sẽ được đề bạt vào vị trí của ông ta. Thế nhưng, cách đó sáu tháng, Carl R. chuyển về bộ phận này. Anh ta đã bị hụt cơ hội thăng tiến trong lần bổ nhiệm trước đây và giờ đây bắt đầu một chiến dịch để được đề bạt trong bộ phận này.

Anh ta xác định Barry là đối thủ chính của mình đối với chức vụ này và tìm

cách hạ thấp anh để tạo dựng cơ hội của mình. Trong cuộc họp, anh ta gạt đi các đề xuất của Barry. Anh ta làm mọi cách để thu hút sự chú ý của sếp đối với những gì mình làm và, bất cứ lúc nào có dịp, anh ta đều gây khó dễ cho công việc của Barry.

Barry giận sôi lên. Anh đã nỗ lực làm việc suốt bao nhiêu năm để được đề bạt, vậy mà giờ đây Carl đang chèn ép anh. Sau khi suy đi tính lại, và bàn bạc với những người bạn thân và cả mục sư của mình, Barry nhận ra mình không thể đánh bại một kẻ mưu mô như Carl trong canh bạc này. Anh chọn một con đường khác.

Anh sẽ tập trung vào giá trị của chính mình chứ không vướng vào thủ đoạn của Carl. Anh nghĩ bụng: “Carl là một tay có năng lực. Tham vọng của anh ta là hợp lý và anh ta sở hữu nhiều thứ có giá trị cho bộ phận này. Mình ít nhất cũng ngang bằng với anh ta và đã tự chứng tỏ bản thân nhiều lần. Mình sẽ tiếp tục tập trung vào công việc của mình, để đạt được mục tiêu của mình. Không một lời nói hay hành động nào của Carl có thể tác động đến cách mình làm việc hoặc suy nghĩ về bản thân”.

Kết quả là thành tích của Barry tiếp tục vượt trội, và khi sếp về hưu, Barry đã được đề bạt.

Một ý nghĩ hoặc ám thị tiêu cực xuất phát từ người khác sẽ không có sức mạnh gì trừ phi ta trao sức mạnh cho nó. Những lời ám thị mang sức mạnh, nhưng không phải *Sức mạnh* để chuyển hóa như sự hòa hợp, cái đẹp, tình yêu và sự an lành. Khi những người xung quanh ta bộc lộ tính tiêu cực hoặc đưa ra những lời ám thị tiêu cực đối với ta, hãy luôn nhớ rằng ta có khả năng hòa hợp với Trí tuệ Siêu việt bên trong mình, vốn hàm chứa các nguyên tắc về tình yêu, sự rộng lượng và hài hòa – chứ không phải tính tiêu cực.

Chớ bao giờ phán một câu tiêu cực; hãy đảo ngược ý nghĩ ngay lập tức và những điều kỳ thú sẽ xảy đến trong cuộc sống. Nếu bạn chìm đắm trong sự sợ hãi, lo lắng và các dạng tư duy nguy hại khác, tiềm thức của bạn sẽ chấp nhận những ý nghĩ tiêu cực này như mệnh lệnh và sẽ xúc tiến để hiện thực hóa chúng thành trải nghiệm của bạn. Biện pháp khắc phục là hãy dành tâm trí cho những ý nghĩ về lòng nhân ái, an hòa và tha thứ. Tiềm thức của bạn, với khả năng sáng tạo, cũng sẽ xúc tiến tương tự để hiện thực hóa những gì trong cuộc sống mà bạn đã thật lòng ra lệnh.

Mỗi lần suy nghĩ hoặc nói ra những ý tiêu cực, bạn sẽ giúp kéo dài hoàn cảnh đang làm tổn hại sự bình an của tâm trí và dẫn đến thất bại trong hành động. Thực tế, bạn đang cầu mong những gì chống lại mình. Hãy làm cho những suy nghĩ lặng lẽ bên trong chính mình phù hợp với mục tiêu mình mong muốn. Thất bại là ý nghĩ tiêu cực. Nó có nhiều nguyên nhân mà một trong số đó, có lẽ quan trọng nhất, là sự xác tín rằng thất bại là không thể tránh khỏi.

Toàn bộ con người bạn khi ấy sẽ thể hiện những ý nghĩ này; cuộc sống bên ngoài của bạn sẽ bộc lộ những gì bạn đang áp đặt lên tiềm thức. Vì vậy, chớ bao giờ xác quyết với bên trong những điều gì ta không muốn trải nghiệm ở bên ngoài.

Tham vọng là thiết yếu

Nhiều người sẽ có một đời sống khá ổn thỏa, chỉ cần một ai đó luôn khuyến khích, kích hoạt cổ vũ và liên tục truyền cảm hứng cho họ; bởi họ không có xu hướng tự khích lệ chính mình, và do đó cứ mãi sống một cách bình thường. Họ dựa vào người khác để có động lực. Khi bạn nói chuyện để động viên, khơi dậy ước vọng và châm ngòi cho tham vọng của họ bằng cách khơi ra vận hội dành cho họ, bạn đã kích hoạt họ như người ta sạc pin cho xe điện. Họ sẽ hoạt động một cách hứng khởi trong vài ngày, và bạn cứ tưởng họ sẽ đổi đời và nuôi dưỡng nhiệt tình của bản thân, nhưng đột nhiên họ tắt ngấm. Sức mạnh của họ đã tan biến, và họ cần được kích hoạt lại.

Họ dường như hoàn toàn không có khả năng tự vận động. Họ thiếu chủ động, thiếu định hướng. Họ phải được đẩy đi như các quân cờ trên bàn cờ. Khi ý thức rằng mình phải tự lực, không thể dựa vào ai để có động lực, họ choáng váng; họ dường như không biết phải làm gì.

Có rất nhiều người dường như đầy tham vọng để đi tới, nhưng lại thiếu lực đẩy nội tại. Họ chờ đợi một điều gì đó xảy đến, một ai đó xô đẩy họ vào vị trí hay một người bạn có thế lực nâng đỡ họ.

Những người này thuộc nhóm những người ít phản kháng. Họ rất thích thành công, nhưng sợ phải trả giá. Cuộc sống thành công quá sức đối với họ. Cuộc sống đó có quá nhiều gian khó, nó đòi hỏi quá nhiều sự kiên trì và nỗ lực trước bao trở ngại dường như không thể vượt qua. Những người này loay hoay với một ý tưởng mơ hồ rằng có một điều gì đó trên đời sẽ dành cho họ,

và thế nào họ cũng sẽ gặp được nếu đủ kiên nhẫn chờ đợi. Đồng thời, họ hài lòng với việc được người khác thao túng và nâng đỡ. Sự thiếu tự tin này, sự phụ thuộc vào thế lực bên ngoài này, là điều nguy hại cốt tử đối với mọi sự thăng tiến và thành tựu.

Sam L. mang tâm trạng ức chế. Anh tâm sự với chuyên gia tư vấn hướng nghiệp rằng anh chưa bao giờ dự định sẽ phải đi tìm việc. “Tôi luôn luôn nghĩ rằng cha hoặc chú của tôi sẽ tuyển tôi vào làm trong doanh nghiệp của họ. Thậm chí sau khi doanh nghiệp của họ đã lụn bại, tôi vẫn cho rằng với tất cả những mối quan hệ của gia đình mình, sẽ có một ai đó tuyển tôi về”.

Sam chưa bao giờ cân nhắc phải tự lực làm điều gì cho bản thân. Cả đời mình, anh ta đều được người khác lo liệu. Nhưng mặc dù được ăn học chu đáo, lần đầu tiên anh đã không có ai để dựa vào ngoài chính bản thân mình.

Sam đã phải đối mặt với đời thực. Bằng cách khảo sát chặt chẽ với chuyên gia tư vấn suốt nhiều tuần, anh đã đánh giá được ưu và nhược điểm của mình, những khía cạnh mình đam mê và không thích, cơ hội việc làm trong nhiều lĩnh vực, những kỹ năng cần bổ sung để xin được công việc mình muốn, và trên hết là rèn cho tâm trí của mình chấp nhận rằng mình phải tự lực cánh sinh, rằng mình không thể dựa vào bất cứ ai ngoài bản thân nếu muốn trở thành một con người thực sự toàn vẹn.

Như một quy luật, ta không thể nào ngẫu nhiên chuyển từ một đời sống ổ chuột và tối tăm đến chỗ giàu có, danh vọng và tiếng tăm bằng cách cứu mạng ai đó ở bãi biển hoặc chợt quen với một vị triệu phú yêu thích mình. Hãy nhớ một chân lý đơn giản: Ta sẽ luôn luôn thể hiện tính cách của mình, tâm trạng của mình. Tính cách của ta là số phận. Tính cách chính là cách ta suy nghĩ, cảm nhận và tin tưởng, những giá trị tâm linh mà ta tôn vinh trong tâm trí, sự công chính và chính trực mà ta đã đề ra. Những phẩm chất này sẽ giúp ta gặt hái những kết quả.

Các kỹ thuật khắc phục tư duy tiêu cực

Cách lý tưởng để loại trừ những cảm xúc không mong muốn là thực hành quy luật thay thế. Hãy thay một ý nghĩ tiêu cực bằng một ý nghĩ tích cực. Khi ý nghĩ tiêu cực nảy trong tâm trí, đừng chống lại nó; thay vào đó, hãy tự nhủ: “Tôi tin ở tất cả những điều tốt đẹp”. Bạn sẽ thấy những ý nghĩ tiêu cực tan

biến hệt như bóng đêm bị ánh sáng xua tan.

Có lúc bạn sẽ thấy tâm trí quen thói cũ, cứ than phiền, quấy nhiễu, lo âu và nhắc lại những lời phán xét người khác. Khi những ý nghĩ này nảy đến trong tâm trí, hãy ra lệnh, “Dừng lại! Ý nghĩ là cách để dung nạp vào tiềm thức”. Cho dù đó là vấn đề liên quan đến công việc hay cá nhân, hãy thực hành theo cách này mỗi ngày một trăm lần, hoặc một ngàn lần, nếu cần thiết.

Nhiều người khi đối mặt với một thảm họa thì đánh mất hy vọng và trở nên tiêu cực về mọi mặt. Nhưng có những người, tai ương lại dẫn đến sức mạnh và động lực cao cả ngay cả trong hoàn cảnh đáng sợ nhất. Nhà nghỉ Martha’s Vineyard ở Massachusetts của Susan và Sherman Goldstein bị thiêu hủy bởi hỏa hoạn hồi tháng 12/2001. Hoàn cảnh khắc nghiệt khiến họ không còn thời gian để nấu bữa tối suốt cả tháng trời, được bạn bè nấu cho ăn và được một chủ doanh nghiệp khác cho chỗ ở.

Họ không để tai họa này ngự trị cuộc sống của mình. Họ quyết định trước tiên mở lại quán ăn trong nhà nghỉ để duy trì sự hiện diện trong thành phố, và trong quá trình tái thiết, họ đã choàng một biểu ngữ khổng lồ quanh nhà nghỉ hư hại với dòng chữ, “Khi cuộc đời cho ta chanh, hãy pha nước chanh”. Goldstein đã tận dụng vụ hỏa hoạn như một cơ hội để biến nhà nghỉ rất khiêm tốn, nơi phòng ốc cũ kĩ và nhỏ hẹp, thành một nhà nghỉ hàng đầu với cái tên mới Mansion House, phục vụ nhiều khách hơn. Susan Goldstein chia sẻ rằng ngọn lửa hủy hoại ấy thật ra đã giúp họ đạt đến một đẳng cấp mới. Suy nghĩ tích cực đã cho phép họ tái thiết và khởi sự lại từ đầu.

Hình dung

Hãy hình dung cách bạn sẽ đối phó với những thách thức gặp phải mỗi ngày. Nếu bạn sắp đi thuyết trình chào hàng, chuẩn bị báo cáo trong một cuộc họp quản lý hoặc tham gia bất kỳ hoạt động nào, hãy hoạch định trong tâm trí những gì sẽ nói, cách để nói, những bước sẽ thực hiện để đạt mục tiêu. Hãy luyện tập nhiều lần trong tâm trí. Nó sẽ ăn sâu vào tiềm thức; nó sẽ thấm từng tế bào của não bộ. Bạn sẽ gắn kết với sự thành công và khi thực sự chào hàng cho khách hàng đó, khi đứng trước nhóm quản lý đó, hoặc khi tham gia các hoạt động, tiềm thức của bạn nắm quyền và bạn sẽ đạt được kết quả mong muốn.

Tạ ơn Chúa, thứ Hai đến rồi

Câu thành ngữ quen thuộc, “Tạ ơn Chúa, thứ Sáu đến rồi”, giờ đây đã được xem như thái độ chung của hầu hết những người đi làm. Chúng ta mong mỏi dịp cuối tuần để được nghỉ ngơi, thoát khỏi công việc. Suy nghĩ này không có gì sai, bởi tất cả chúng ta nên vui mừng khi được nghỉ ngơi. Tuy nhiên, những người tham vọng và thành đạt cũng mong không kém chóng đến ngày thứ Hai để được tiếp tục làm việc.

Nhiều người nhắc đến “thứ Hai buồn”. Những người này đã cam chịu “số phận” và đóng kín cuộc đời họ. Khi ấy ngày thứ Hai đến với ý thức buông xuôi: trong ngày Chủ nhật họ ý thức được về tương lai đang đến, và tiềm thức của họ đáp lại một cách tương ứng. Về mọi mặt, họ thậm chí không biết rằng họ đã tự hoạch định từ trước và theo đó tạo ra “số phận” của mình. Nếu thay thế thái độ cam chịu này với những ý nghĩ tích cực về công việc đang làm và dự liệu về các thách thức và cơ hội từ đó, bạn sẽ loại trừ được những buổi sáng thứ Hai buồn này.

ĐÚC KẾT

• Tư duy tích cực khởi đầu từ sự hiểu biết về sức mạnh của tiềm thức.

• Hãy làm chủ sự nghiệp của bạn. Đừng để sếp, đồng nghiệp hoặc bất cứ ai khác chỉ đạo bạn lái con tàu “sự nghiệp”. Đừng bao giờ quên rằng bạn có sức mạnh bên trong để vượt qua những ảnh hưởng tiêu cực vốn có thể cản trở đường công danh của mình.

• Không gì đắc lợi bằng cách giữ thái độ lạc quan, kỳ vọng này − thái độ luôn tìm kiếm và kỳ vọng vào điều tốt đẹp nhất, cao cả nhất, vui tươi nhất − và không bao giờ cho phép bản thân rơi vào tâm trạng bi quan, chán nản.

• Chớ bao giờ phán một câu tiêu cực; hãy đảo ngược ý nghĩ ngay lập tức và những điều kỳ thú sẽ xảy đến trong cuộc sống của bạn. Tiềm thức của bạn, với khả năng sáng tạo, cũng sẽ xúc tiến để hiện thực hóa những gì trong cuộc sống mà bạn đã thật lòng ra lệnh.

• Hãy hình dung cách bạn sẽ đối phó với những thách thức gặp phải mỗi ngày. Nếu bạn sắp đi thuyết trình chào hàng, chuẩn bị báo cáo trong một cuộc

họp quản lý hoặc tham gia bất kỳ hoạt động nào, hãy hoạch định trong tâm trí những gì sẽ nói, cách để nói, những bước sẽ thực hiện.

Chương bốnLàm chủ quy luật hấp dẫn

Con người là những thỏi nam châm sống. Hệt như một thỏi nam châm bằng thép được quẳng vào một mớ đồ đạc sẽ chỉ hút lấy những thứ có cùng ái lực, chúng ta cũng không ngừng hút về phía mình, và tạo lập các mối quan hệ với những sự việc và con người đáp ứng ý nghĩ và trí tưởng tượng của ta.

T

ại sao một số người thu hút được sự chú ý của người khác một cách dễ dàng, kết bạn dễ dàng và được người khác ái mộ, trong khi những người khác chật vật trong giao du?

Với một số người, khi gặp họ, ta có ấn tượng về “cá tính” dễ chịu. Một điều gì đó ở phong cách của họ khiến chúng ta cảm thấy tin tưởng họ, ngưỡng mộ họ và cảm thấy dễ chịu khi tiếp xúc với họ. Những người này đã làm chủ được quy luật hấp dẫn. Họ thu hút được sự chú ý của sếp, của khách hàng và của những người khác. Những người như thế là những người ta chọn để noi theo. Đây chính là nhóm người mà người ta chọn ra các nhà lãnh đạo doanh nghiệp, và đây là những con người dễ dàng leo lên các nấc thang thành đạt.

Nhà tâm lý học người Mỹ William James đã định nghĩa cá tính là một tập hợp các mô thức hành vi phát triển đặc thù theo từng cá nhân, định đoạt chức năng hằng ngày ở cả cấp độ ý thức lẫn vô thức. Tính cách được xem như biểu thị cho sự cân bằng giữa động lực nội tại và sự phối kết các yếu tố điều khiển có ý thức và từ bên ngoài.

Điều quan trọng cần nhớ là các thuộc tính hấp dẫn có thể rèn luyện được. Một số khía cạnh của chúng ta là bẩm sinh – diện mạo thể chất, trí thông minh cơ bản và một số năng khiếu − nhưng mỗi người chúng ta đều có khả năng khai thác tối đa những gì thiên bẩm để biến thành nét tính cách khiến mọi người ngưỡng mộ. Chúng ta có thể học cách vận dụng quy luật hấp dẫn.

Thật không dễ để trở nên con người mà mình mong muốn. Quá trình này khởi đầu từ sự ước muốn và quyết tâm mạnh mẽ để phát triển các thuộc tính

thiên bẩm. Ta có thể rèn cho mình một thái độ cởi mở, vui vẻ, lạc quan và tích cực − một tính cách giành được thiện cảm của những người mà mình giao tiếp.

Nét tính cách là yếu tố có thể rèn luyện

William James nhận xét rằng tính cách là tổng hòa tất cả các đặc điểm của ta. Nó không chỉ bao gồm cơ thể và sức mạnh tâm linh của ta, mà còn cả trang phục của ta, ngôi nhà của ta, người bạn đời và con cái của ta, tổ tiên và bạn bè của ta, tiếng tăm và công việc của ta, tài sản và tiền nong của ta. Tất cả những điều này tạo ra cùng một dải cảm xúc. Nếu mọi thứ hưng thịnh, ta cảm thấy đắc thắng; nếu chúng tàn lụi, ta cảm thấy suy sụp − không nhất thiết mọi khía cạnh đều có mức độ như nhau, nhưng hầu như tất cả đều theo cách thức như nhau.

Tính cách là cách ta thể hiện bản thân với thế giới bên ngoài. Chúng ta không chỉ là động vật thích giao du, thích được đồng loại nhìn thấy, mà còn có khuynh hướng cố hữu muốn gây chú ý và muốn được đồng loại chú ý một cách ưu ái.

Một số nét tính cách hệ trọng hơn vẻ đẹp diện mạo đơn thuần và mạnh mẽ ngoài tầm có thể học hỏi. Sức hút của tính cách là một nét thiên phú làm nên các nhân cách lớn nhất, dẫn đến những chức danh nghề nghiệp cao cấp, và đôi khi thậm chí kiểm soát cả vận mệnh các quốc gia.

Những người có được sức hút này một cách vô thức sẽ ảnh hưởng đến chúng ta. Khi gặp họ, ta sẽ có một cảm giác khai mở. Họ truyền cảm hứng cho thuộc cấp trong công việc, cho khách hàng và những ai nhìn vào họ như hình mẫu trong sự nghiệp và cuộc sống. Họ khai mở bên trong chúng ta những khả năng mà trước đó ta không hay biết. Chân trời của ta mở rộng; ta cảm thấy một sức mạnh mới khuấy động toàn thể con người mình; ta trải nghiệm một cảm giác thư thái, như thể một sức nặng lớn từ lâu đeo đẳng chúng ta đã được trút bỏ.

Phần lớn sức hút của tính cách xuất phát từ một cung cách tinh tế, được trau dồi. Khả năng ứng xử, cũng là một yếu tố rất quan trọng − có lẽ quan trọng nhất. Người ta cần biết chính xác phải làm gì, và phải hành động đúng đắn vào thời điểm thích hợp. Óc phán đoán và lý trí cũng không thể thiếu đối với

những ai đang cố gắng rèn luyện sức hút ma thuật này. Thị hiếu tinh tế cũng là một trong những yếu tố tạo nên nét quyến rũ cá nhân. Ta không thể gây khó chịu cho thị hiếu của người khác mà không khỏi khiến họ tổn hại về cảm xúc.

Một trong những khoản đầu tư lớn nhất là để có được tác phong duyên dáng, cung cách thân mật và cảm giác quảng đại − nghệ thuật lý thú để tạo nên sự thư thái. Tính cách là vốn quý hơn bội phần so với tiền bạc, bởi mọi cánh cửa đều mở ra trước những con người có tính cách tươi vui, thú vị. Họ không chỉ được chào đón mà được săn tìm ở khắp mọi nơi.

Nét tính cách là yếu tố có thể rèn luyện. Mặc dù tất cả mọi người đều bình đẳng về quyền lợi và cơ hội, chúng ta phải nhìn nhận rằng tất cả đồng đều nhau về trí thông minh, thể lực hoặc cấp độ nhiệt huyết; nhưng bất kể ở tình trạng nào, con người luôn có thể tự đào tạo và tự phát triển. Những ai cầu tiến và đầy tham vọng sẽ tự khắc vươn lên phía trước. Ta có thể lựa chọn để rèn luyện cho mình những nét tính cách mà mình muốn có.

Những phẩm chất chính yếu làm nên một con người hoàn hảo là sự kiên nhẫn, lòng nhân ái, quảng đại, sự khiêm tốn, lịch sự, tính vị tha, tốt bụng và chân thành. Những đặc điểm này không do bẩm sinh mà có thể rèn luyện. Hãy xem đây là khuôn khổ chung của nhân cách mà bạn muốn hình thành từ những phẩm chất tự nhiên sẵn có.

Thật không may, một số người có tất cả những phẩm chất này vẫn không được xem là có nhân cách thú vị bởi họ thiếu một diện mạo đẹp. Diện mạo này không có nghĩa là ngoại hình. Bạn không nhất thiết phải có nét mặt hoặc vóc dáng đẹp để có diện mạo đẹp, nhưng nếu không ăn vận chỉn chu và phù hợp, không tươi cười mà cứ nhăn nhó, và không có vẻ ngoài tinh tươm và chải chuốt, những nét tính cách cao đẹp của bạn sẽ không được nhận ra.

Diện mạo quan trọng vì nó là ấn tượng đầu tiên mà người khác có được về bạn mà thường giúp định đoạt liệu họ có trao cơ hội để bạn biểu thị những phẩm chất vượt trội của mình.

Không chỉ bạn bị đánh giá theo diện mạo mà chính bạn cũng đánh giá người khác theo diện mạo. Một cách bản năng, người ta đều cố gắng trau chuốt bản thân theo những nét tích cực mà họ thấy ở những người họ ngưỡng mộ. Họ

mặc cùng một kiểu quần áo, bắt chước cùng kiểu tóc và hành động theo cách tương tự như hình mẫu của họ. Bạn có thể làm vậy với những phẩm chất khác. Hãy tập trung vào nét tính cách của những người mà bạn nể trọng và ngưỡng mộ. Ở hình mẫu này, bạn có thể mường tượng ra những con người mà mình muốn trở thành. Hãy nhìn vào không chỉ những người bạn biết, mà cả những hình mẫu trong quá khứ và hiện tại, những người là mẫu mực của nhân cách lý tưởng mà bạn muốn có.

Hãy tìm kiếm cái tốt

Thay vì cái xấu, thật dễ dàng để tìm kiếm cái đẹp và cái tốt ở trong đời sống; hãy tìm kiếm sự cao thượng thay vì sự ti tiện; sự tươi sáng và hân hoan thay vì sự u ám và ảm đạm; sự hy vọng thay vì tuyệt vọng; mặt tươi sáng thay vì mặt đen tối. Luôn hướng về phía ánh sáng mặt trời cũng dễ dàng không kém gì luôn tìm kiếm trong bóng tối, và điều đó sẽ khiến bạn trở nên một con người mãn nguyện thay vì bất mãn, hạnh phúc thay vì khổ đau, và có một cuộc đời sung túc thay vì khốn khó, thành công thay vì thất bại. Hãy truyền những ý nghĩ này vào trong tiềm thức. Đây là cách vận dụng quy luật hấp dẫn.

Vậy hãy học cách tìm đến ánh sáng. Chủ động chối bỏ bóng tối và sự mù mờ, những hình ảnh tiêu cực và sự bất tương hợp. Duy trì những gì mang lại niềm vui, những gì hữu ích và giàu cảm hứng. Bạn sẽ thay đổi toàn bộ cách nhìn nhận sự việc, sẽ thay đổi tính cách trong một thời gian rất ngắn.

Một cách để rèn luyện những gì tốt đẹp nhất ở bản thân là tìm kiếm những gì tốt đẹp nhất ở người khác. Bằng thái độ nhân hậu với mọi người, bằng nỗ lực xuyên phá lớp mặt nạ e dè của người khác, để chạm đến nội tâm bên trong, và bằng cách trau dồi cảm xúc nhân ái với tất cả mọi người, ta có thể rèn luyện được tính cách vô giá này.

Không có gì mang lại cho bạn lợi ích hậu hĩnh bằng có được năng lực làm người khác cảm thấy thoải mái, vui tươi và hài lòng với bản thân. Những con người ở phía ánh nắng sẽ xua tan nỗi buồn, sự u ám, tâm trạng u sầu và âu lo của tất cả những người mà họ tiếp xúc, hệt như mặt trời xua tan bóng tối. Khi họ bước vào nơi đông người, nơi câu chuyện đang uể oải, nơi mọi người đang có vẻ nhàm chán, họ sẽ làm không khí thay đổi như mặt trời chiếu xuyên qua làn mây đen sau cơn bão. Mọi người đều lây lan tinh thần hân hoan từ tâm

hồn vui tươi vừa nhập cuộc; mọi người sẽ cởi mở, câu chuyện đang tẻ nhạt sẽ trở nên rôm rả, và cả bầu không khí sẽ tràn đầy sự hưng phấn và vui tươi.

Hãy cảm thông. Những người biết cảm thông đều đặt mình vào vị thế của người mình đang giao tiếp. Họ không chỉ nghe những gì người đó nói, mà còn cảm nhận cảm giác của người đó trong lúc ấy. Làm sao có thể không tích cực đáp lại những người như vậy?

Giữ thái độ vui tươi

Nếu không tạo dựng cho mình một tinh thần vui tươi bất chấp mọi khổ ải và chông gai, và xem mỗi ngày đi qua như một niềm phúc lạc để tận hưởng và trải nghiệm, bạn ắt sẽ có một cuộc đời khổ sở và hầu như vô dụng.

Ta không thể làm việc một cách tối ưu nếu vẫn nuôi dưỡng ý nghĩ thù hằn hoặc thậm chí kém thân thiện đối với người khác. Đồng nghiệp chỉ hợp tác tốt nhất với nhau khi hoàn toàn hòa hợp. Phải thật lòng có thiện chí bởi vì ta không thể làm việc hiệu quả chỉ bằng đầu hoặc tay. Sự căm ghét, thù hằn và đố kỵ là độc dược giết chết mọi thứ cao đẹp bên trong ta hệt như thạch tín có thể lấy đi sinh mạng.

Thái độ nhân ái, cảm giác thiện chí đối với người khác là cách tốt nhất để bảo vệ chúng ta khỏi những ý nghĩ thù hận, cay nghiệt hoặc thương tổn.

Người có tính cách hòa nhã có một sức mê hoặc rất khó cưỡng. Không dễ để làm mất duyên của họ. Ở họ có một điều gì đó thu hút ta. Bất kể đang bận rộn hoặc lo lắng như thế nào, hoặc ghét bị phân tâm ra sao, bạn vẫn sẽ khó lòng quay đi trước một người có tính cách thú vị.

Bí quyết để trở nên thú vị

Emerson nói, “Con người của bạn cất giọng quá lớn nên tôi không nghe được bạn đang nói gì”. Ta không thể che giấu con người của mình, cảm xúc của mình, bởi vì ta toát ra thần thái của mình, tính cánh của mình; và nó lạnh lùng hay nồng ấm, cuốn hút hay xua đuổi, là tùy ở các nét tính cách và phẩm chất nổi trội của ta.

Một người ích kỷ, luôn suy nghĩ cho bản thân và tìm kiếm lợi lạc cho mình,

một người lạnh lùng, không cảm thông, tham lam, sẽ không thể toát ra một thần khí nồng ấm, êm dịu. Nếu tính ích kỷ, thờ ơ, tham đắm và hám lợi ngự trị trong bản chất của ta, bạn sẽ toát ra nó và khiến xua đuổi những người khác bởi vì đó là những phẩm chất mà mọi người căm ghét từ trong bản năng.

Những phẩm chất cuốn hút đều hướng ra bên ngoài và hiển lộ; những phẩm chất xua đuổi đều hướng vào trong. Điều đó nghĩa là những người không có sức hút thì vị kỷ; họ suy nghĩ quá nhiều về bản thân mình. Họ không trao đi bao nhiêu; họ luôn có mục đích, hấp thu, đón nhận lợi ích, cố gắng giành lấy lợi thế cho mình. Họ thiếu cảm thông, thiếu chân thành, thiếu sự kết giao hữu hảo; họ là những người giao thiệp kém.

Một mẩu nam châm bằng thép có từ tính sẽ thu hút chỉ những gì chứa quặng sắt. Nó không có sức hút đối với gỗ, đồng, cao su hoặc bất kỳ chất nào khác không chứa sắt. Khi còn bé, bạn đã phát hiện ra rằng thỏi nam châm tí hon bằng thép của mình sẽ hút lấy một cây kim nhưng lại không hút que diêm hoặc một cây tăm. Nó sẽ chỉ hút lấy những gì giống chính nó.

Con người là những thỏi nam châm sống. Hệt như một thỏi nam châm bằng thép được quẳng vào một mớ đồ đạc sẽ chỉ hút lấy những thứ có cùng ái lực, chúng ta cũng không ngừng hút về phía mình, và tạo lập các mối quan hệ với những sự việc và con người đáp ứng ý nghĩ và trí tưởng tượng của ta.

Môi trường của ta, cộng sự của ta, hoàn cảnh của ta là kết quả của sức hút từ tâm trí ta. Những yếu tố này xảy đến với ta dưới dạng vật chất bởi vì ta đã chú tâm đến chúng, đã kết nối chính mình với chúng trong tâm trí; chúng là những thứ cùng ái lực với ta, và sẽ tồn tại mãi với ta ngày nào mà ái lực để cuốn hút chúng vẫn tồn tại trong tâm trí của ta.

Vận dụng quy luật hấp dẫn

Một số người tự nhiên có sức hút, nhưng khi phân tích tính cách của họ, ta sẽ thấy họ có những phẩm chất nhất định mà tất cả chúng ta từ trong bản năng đều ái mộ, những phẩm chất khiến thu hút mỗi người, chẳng hạn như sự quảng đại, khoan dung, chân thành, cảm thông, nhân sinh quan rộng mở, sự hữu dụng, tinh thần lạc quan. Họ là những người tuân theo quy luật hấp dẫn.

Không một phẩm chất nào trong số này mà bạn không thể rèn luyện và trau

dồi. Nếu làm được như vậy, bạn sẽ gây được sự chú ý trong khi những người khác thì không.

Cho dù làm việc trong lĩnh vực nào, thanh danh và sự thành công của bạn cũng sẽ phụ thuộc nhiều vào mức độ bạn có thể tạo được ấn tượng tốt với người khác. Vì vậy, điều hết sức quan trọng là giới trẻ hãy vận dụng quy luật hấp dẫn để rèn cho mình một tính cách có sức hút, sinh động và hấp dẫn. Hãy trau dồi những phẩm chất của tâm hồn. Trí tuệ và sự thông minh không liên quan gì mấy, nếu có, đến sức hút cá nhân. Chính sự đáng mến, chứ không phải trí tuệ, mới thu hút và níu giữ con người.

Việc này không quá khó thực hiện. Mọi người đều có thể trau dồi khả năng để làm đẹp lòng người cũng như một tính cách mạnh mẽ. Nắm được quy luật hấp dẫn − những phẩm chất và cá tính làm nên sức hút và sức đẩy – ta có thể dễ dàng trau dồi khía cạnh này và loại trừ khía cạnh khác. Tức là, chúng ta trau dồi các phẩm chất tinh thần như sự quảng đại, cao thượng, vui tươi, hào hiệp và loại bỏ những phẩm chất đối nghịch; và theo một tỉ lệ thuận, càng trau dồi ta thấy mình ngày càng quan tâm hơn đến người khác, và họ cũng quan tâm hơn đến ta. Trong khi ta biến mình thành những thỏi nam châm sống, bằng cách hun đúc cho mình những ý nghĩ, ngôn từ và hành vi thân ái, mỗi ngày qua đi nhân cách của ta lại thêm phong phú, giàu sức hút. Ta sẽ thấy mình ngày càng được chào đón nhiều hơn ở khắp mọi nơi, được săn tìm nhiều hơn; thu hút ngày càng nhiều người hơn.

Bằng cách đưa vào tiềm thức những phẩm chất mà ta rất ngưỡng mộ ở người khác – chính những phẩm chất thu hút ta – ta sẽ trở nên hấp dẫn đối với người khác. Khi ta tràn đầy những phẩm chất này trong chính mình, chúng sẽ làm nên nét đặc trưng cho ta, và ta sẽ có được một tính cách giàu sức hút, hấp dẫn.

Sống một cuộc đời khỏe mạnh

Bước đầu tiên để làm cho mình có sức hút là tạo dựng sức khỏe cho bản thân. Sức khỏe dồi dào, với tinh thần lành mạnh, một thái độ lạc quan, hy vọng, vui tươi, hạnh phúc, sẽ làm tăng sức hút của bạn một cách kỳ lạ.

Một người khỏe mạnh sẽ toát ra một thần khí mạnh mẽ, sức sống và khí chất, trong khi một người thiếu sức sống sẽ làm tiêu hao thay vì đóng góp cho

nhuệ khí của người khác. Thể lực và sức khỏe dồi dào sẽ giúp tạo nên một tính cách đầy sức hút, mạnh mẽ. Những người có tinh thần sôi động, tỉnh táo, với ánh mắt long lanh và bước đi uyển chuyển, những người đang trào dâng sức sống, sẽ có lợi thế rất lớn so với những người đang suy kiệt sinh lực và yếu kém về thể chất.

Thừa nhận sai lầm của bản thân

Một cách để gây mất thiện cảm là tỏ ra kiêu căng, tự cao tự đại, không bao giờ thừa nhận sai lầm.

Nhà đầu tư bậc thầy Warren Buffett, một trong những người giàu nhất thế giới, không chỉ biết cách tận dụng "thất bại" và "sai lầm", mà còn rao truyền về sự thất bại. Năm 1989, ông bắt đầu chính thức công khai nói về bản thân bằng cách công bố danh sách các sai lầm của mình trong *Thư gửi các nhà đầu tư*. Trong thư này, Buffett đã thú nhận không chỉ các sai lầm đã phạm phải, mà cả những cơ hội đã mất đi khi ông hành động một cách không thích ứng. Buffett tin rằng sự thẳng thắn có lợi cho nhà quản lý không kém gì cho các cổ đông. Ông nói: "Vị CEO nào khiến cho người khác lạc lối rốt cục cũng sẽ tự khiến mình lạc lối". Buffett tin vào giá trị của việc chiêm nghiệm các sai lầm của bản thân, thay vì chỉ tập trung vào sự thành công.

Có lẽ chính mức độ thẳng thắn này đã khiến Warren Buffett được khai phóng để vui tươi trong công việc. Ông được biết đến như một người luôn lạc quan hay giúp đỡ mọi người và thực sự hào hứng đi làm việc mỗi ngày. Mọi người bị cuốn hút đến với ông. Có phải vì ông giàu? Hay ngược lại?

Chạm đến những người ta gặp

Bạn phải làm cho người khác cảm thấy họ đã gặp một người chân thành. Đừng chào hỏi họ một cách khô khan "Khỏe không?" hoặc "Rất vui được biết anh", mà không có một cảm giác hay cảm xúc nào bên trong. Hãy là một người giao tiết giỏi. Hãy nhìn vào mắt họ và tỏ cho họ thấy tính cách của bạn. Hãy bắt tay họ một cách vui mừng với nụ cười và ngôn từ thân ái để họ nhớ rằng họ đã tiếp xúc với một tính cách mạnh mẽ, và vui mừng khi gặp lại bạn.

Nếu đang nổi tiếng, bạn phải trau dồi sự thân ái. Bạn phải mở toang cánh cửa của trái tim chứ không chỉ hé mở như nhiều người, như thể muốn nói với họ,

“Bạn cứ liếc vào nhà, nhưng tôi chưa muốn mời bạn vào trong vì chưa biết liệu tôi có thích bạn hay không”. Rất nhiều người keo kiệt về mặt bày tỏ lòng thân ái. Họ dường như chỉ dành nó cho một dịp đặc biệt nào đó hoặc cho bằng hữu thân thiết. Họ nghĩ rằng lòng thân ái quá quý giá để trao cho tất cả mọi người.

Bạn sẽ ngạc nhiên thấy những cú bắt tay nồng ấm và vui mừng cùng với lời chào thân ái sẽ tạo ra thiện chí ra sao giữa bạn và mọi người bạn gặp gỡ. Những người tiếp xúc với bạn sẽ bảo nhau: “Vâng, thật là một con người có tính cách thú vị. Tôi muốn biết thêm về người này. Quả là một sự chào đón đặc biệt. Rõ ràng người này đã nhìn thấy một điều gì đó trong tôi, mà hầu hết mọi người đều không thấy được”.

Hãy trau dồi thói quen thân ái, chào hỏi mọi người một cách nồng nhiệt, chân thành, với một trái tim rộng mở; tác phong này sẽ mang lại những điều kỳ thú cho bạn. Bạn sẽ thấy rằng thái độ cứng nhắc, thiếu tự tin, sự thờ ơ, thiếu quan tâm đến mọi người mà hiện đang làm bạn phiền lòng sẽ biến mất. Mọi người sẽ thấy rằng bạn thực sự quan tâm đến họ, thực sự muốn hiểu họ, muốn làm đẹp lòng họ và làm lợi cho họ. Tác phong thân ái sẽ làm thay đổi hoàn toàn năng lực giao tiếp của bạn. Bạn sẽ có được những phẩm chất đầy cuốn hút mà trước kia không bao giờ mơ mình có được. Mọi người sẽ tìm đến bạn, trông vào bạn để noi theo và giúp bạn hiện thực hóa ước mơ của bạn.

Chọn một người dẫn dắt − Trở thành một người dẫn dắt

Một cách hiệu nghiệm để thăng tiến trong sự nghiệp là tìm kiếm và noi gương một người dẫn dắt. Người này có tất cả những thuộc tính đã nêu bên trên và không chỉ có khả năng mà còn sẵn sàng chia sẻ với người khác.

Người dẫn dắt chính là hình mẫu chuẩn mực của những người đã làm chủ được quy luật hấp dẫn. Họ có thể trao cho bạn không chỉ kiến thức mà còn hướng dẫn bạn trải nghiệm mọi sắc thái của văn hóa doanh nghiệp.

Và, khi đã thành công và đạt được vị trí lãnh đạo, bạn có thể đền đáp người đã dẫn dắt mình bằng cách trở thành một người dẫn dắt cho một ai đó vừa gia nhập tổ chức.

ĐÚC KẾT

• Nếu không tạo dựng cho mình một tinh thần vui tươi bất chấp mọi khổ ải và chông gai, và xem mỗi ngày đi qua như một niềm phúc lạc để tận hưởng và trải nghiệm, bạn ắt sẽ có một cuộc đời khổ sở và hầu như vô dụng.

• Nắm được quy luật hấp dẫn − những phẩm chất và cá tính làm nên sức hút và sức đẩy, ta có thể trau dồi các phẩm chất tinh thần như sự quảng đại, cao thượng, vui tươi, hào hiệp và loại bỏ những phẩm chất đối nghịch; và khi trau dồi tác phong này, ta sẽ thấy mình ngày càng quan tâm hơn đến người khác, và chính họ cũng sẽ quan tâm hơn đến ta.

• Hãy học hỏi những người mà bạn quen biết hay đã đọc được trong quá khứ và hiện tại − những người có tính cách mà bạn ngưỡng mộ. Hãy dùng họ như hình mẫu cho tác phong của bản thân.

• Hãy học cách phát tỏa niềm vui và sự quảng đại. Hãy toát ra thái độ hân hoan không chút dè dặt.

• Hãy cảm thông. Những người biết cảm thông đều đặt mình vào vị thế của người mình đang giao tiếp. Họ không chỉ nghe những gì người đó nói, mà còn cảm nhận cảm giác của người đó trong lúc ấy. Làm sao có thể không tích cực đáp lại những người như vậy?

• Hãy nhiệt tình. Những người nhiệt tình với bản thân và những ai hành động để quyết thành công đều sẽ hiện thực hóa được ước vọng của họ. Nhiệt tình sẽ nhân lên sức mạnh của bạn, khiến những khả năng của bạn đạt đến đỉnh điểm.

• Một cách vận dụng quy luật hấp dẫn trong công việc là hãy khuyến khích các cộng sự bày tỏ ý tưởng, đặc biệt khi họ có ý tưởng khác với bạn. Điều này không chỉ giúp bạn có ý tưởng mới, mà còn khiến họ thấy rằng bạn nhận ra tài năng của họ và xem họ như đối tác chứ không phải cấp dưới.

• Tìm kiếm và noi gương một người dẫn dắt, một người mà bạn ái mộ và có thể học hỏi. Khi thành đạt, hãy ngỏ lời dẫn dắt người khác.

Chương nămTrở nên một con người đầy nhiệt tình

Nhiệt huyết là bí quyết thành công của hầu hết những người thành công nhất cũng như là nguồn gốc mang lại hạnh phúc cho những người có được nó.

T

ừ "nhiệt huyết" trong tiếng Anh (enthusiasm) xuất phát từ tiếng Hy Lạp, và có nghĩa đen là được chiếm hữu bởi Tạo hóa. Nó có nghĩa là một sự chiếm hữu tâm trí bởi một mối quan tâm hoặc mưu cầu. Ta phải tin rằng năng lượng của Sức mạnh Siêu nhiên mang lại sức sống cho ta và các ý tưởng sáng tạo mở ra trong ta sẽ tiết lộ mọi điều ta cần biết. Ta phải tin Sức mạnh Siêu nhiên sẽ hồi đáp để giúp ta đạt được mục tiêu. Điều này tạo ra nhiệt huyết, được đánh thức bởi niềm tin tích cực của bản thân. Dần dần một thế giới thành tựu mới sẽ mở ra cho ta.

Những người có tính cách dễ chịu đều nhiệt tình với cuộc sống, công việc, các mối quan hệ và mục tiêu của họ. Nhiệt huyết xuất phát từ tầng sâu bên trong chúng ta. Nhiệt huyết không thể giả tạo. Nhiệt tình giả tạo thông qua cử chỉ thiếu tự nhiên, những nụ cười vờ vĩnh và lời nói phóng đại đều dễ dàng bị phát hiện. Nếu ta tin rằng những gì mình làm là đáng giá, có ý nghĩa, thú vị và khả thi, điều đó sẽ thể hiện ở thái độ và hành động của ta.

Hãy nhiệt tình với công việc của mình

Tại sao một nhân viên có thể hoàn tất công việc nhiều gấp ba, bốn lần một nhân viên khác? Sự khác biệt không phải lúc nào cũng nằm ở năng lực. Thường đó là sự khác biệt ở nghị lực. Những người thành công luôn nỗ lực nhiều hơn nữa. Họ có thêm nhiệt huyết và niềm say mê trong công việc, khiến kết quả công việc gia tăng về chất lẫn lượng.

Sáng ra tôi thường nghe nhân viên tâm sự rằng họ khá e sợ ngày làm việc, rằng thời gian trôi lê thê và cuối ngày họ vui mừng khi thử thách đã chấm dứt. Họ không cảm thấy nhiệt tình với công việc. Liệu có ai hy vọng mình sẽ

thành công trong đời mà lại xem công việc hằng ngày là một sự thử thách, đi làm như một nô lệ bị quất roi để làm việc?

Những người nào quán xuyến công việc một cách yêu thích, những người tự hào về công việc, mới là những người có phẩm chất để thành công. Không có gì làm nhà tuyển dụng phiền lòng cho bằng việc chứng kiến nhân viên làm việc một cách thờ ơ, không tham vọng, như thể họ xem công việc là cái ách không tránh khỏi để giúp cho mình có miếng ăn.

Người nào làm việc một cách năng nổ, quyết tâm và nhiệt tình sẽ gieo cho nhà tuyển dụng niềm tin rằng công việc được giao sẽ không chỉ được hoàn thành, nhưng mà còn được hoàn thành tốt đẹp.

Khi nhân viên làm việc một cách miễn cưỡng như thể cuộc sống là một gánh nặng, khi họ gánh vác công việc với một sự ngán ngẩm hoặc e sợ, người tuyển dụng biết rằng họ sẽ chẳng bao giờ đạt được gì cả.

Nhiệt huyết mang tính lan truyền

Cuộc đời luôn nhường bước trước nhiệt huyết. Nó nhân lên sức mạnh của bạn, khiến những khả năng của bạn đạt đến đỉnh điểm. Nhiệt huyết hút lấy cơ hội. Nó lan tỏa đến độ ta bị thấm nhiễm trước khi kịp hay biết, cho dù ta cố gắng cưỡng lại. Nếu ta đặt tâm can của mình vào trong công việc, nhiệt huyết thường sẽ khiến cho khách hàng tương lai quên rằng ta đang cố gắng chào bán.

Có những người làm việc rất hữu hiệu khi nhiệt tình dâng cao. Khi nhiệt tình, họ làm việc hữu hiệu, sung mãn về ý tưởng, đặc sắc, sáng tạo, mạnh mẽ và hiệu quả; nhưng nếu nhiệt tình nguội đi một chút, họ sẽ chùn lại ngay. Mọi chuẩn mực của họ đều sa sút và họ trở nên vô dụng trong giai đoạn sa sút này. Họ lại phải đợi đến khi triều dâng. Một ngày kia bạn gặp họ, và tưởng rằng họ sẽ làm nên kỳ tích, ấy vậy mà ngay ngày hôm sau, khi họ xuống tinh thần và bi quan; công việc của họ bị bê trễ, sinh lực của họ cạn kiệt cho đến khi họ lại nhận được một nguồn năng lượng mới.

Krista Hawkin là một phụ nữ không bao giờ mất đi nhiệt huyết. Cô khơi gợi cảm hứng cho hàng trăm khách hàng tiềm năng mỗi tuần và nổi tiếng về điều đó. Cô không phải là một nhà quản lý, nhân viên kinh doanh hay một nhà

lãnh đạo theo nghĩa thông thường. Cô là người cung cấp các tour tham quan cơ sở sản xuất của Hyundai Motors ở Montgomery, bang Alabama, một trong những cơ sở kỹ thuật tiên tiến nhất trên thế giới, nơi xuất xưởng 1.000 chiếc xe một ngày.

Krista nổi tiếng về việc biến khách tham quan thành khách hàng bởi niềm đam mê và nhiệt huyết của mình. Cô quan tâm tận tình đến những vị khách trong tour của mình, khích lệ họ đặt câu hỏi và trả lời họ một cách cặn kẽ, nhiệt tình, bằng ngôn từ không thuộc chuyên ngành kỹ thuật.

Ta biết rằng tất cả những ai làm việc cho một thương hiệu đều đại diện cho thương hiệu ấy với thế giới bên ngoài, và mọi tương tác là cơ hội để tạo nên diện mạo tràn đầy sinh lực và nhiệt tình cho thương hiệu. Krista đã làm được điều đó và đó là lý do cô trở nên đắc lực. Cô cho biết đã nhìn thấy những gì nhà máy này đã làm cho cộng đồng và tiểu bang Alabama, điều khiến cô vui. Cô không bao giờ dùng từ “nhân viên”. Đối với cô, mọi người đều là thành viên trong đội ngũ, và chất lượng của những chiếc xe liên quan trực tiếp đến sinh lực của những người làm ra chúng. Cô không mở tour tham quan để bán xe; mục tiêu của cô là giúp du khách tiêu khiển và hiểu biết, và điều đó đã được đền đáp bằng sự gia tăng doanh thu.

Duy trì nhiệt huyết của bản thân

Nhiệt tình vốn mong manh và có thể dễ dàng thui chột. Quả là một nghệ thuật thú vị nếu biết cách giữ nhiệt huyết giữa lúc đang ngã lòng, nhưng nghệ thuật này không khó để lĩnh hội. Đơn giản nó chỉ là vấn đề kiểm soát ý nghĩ. Ta có thể giữ cho những ý nghĩ tiêu cực không lọt vào tâm trí. Không có gì khiến cho nhiệt tình bị suy kiệt và nỗ lực trở nên sa sút nhanh chóng như khi ta để cho tâm trí đầy ắp những ý nghĩ tiêu cực và đối nghịch. Ta có thể kiểm soát tâm trạng, và cách tốt nhất để xua đi bóng tối là lấp đầy tâm trí bằng ánh sáng.

Một cách để tạo ra nhiệt tình là hãy gánh lấy vai trò mà bạn cảm thấy mình thiếu nhiệt tình và đảm nhiệm nó với nhiệt tình. Nếu bạn có tham vọng muốn làm những việc lớn, bạn sẽ luôn luôn phải nhiệt tình với bản thân mình.

Tom J. biết sẽ rất chông gai để thuyết phục sếp của mình nâng cấp hệ thống máy tính. Nhằm giải tỏa mối quan ngại của sếp về chi phí phát sinh, anh đã

chuẩn bị một bài thuyết trình cho thấy hệ thống được đề xuất sẽ làm tăng tốc độ công việc và hạn chế rủi ro ra sao. Anh biết sếp của mình thường ít khi chấp nhận các ý tưởng và nghĩ bụng “Bận tâm gì chứ? Đằng nào thì sếp cũng sẽ án binh bất động”. Nhưng Tom đã quá nhiệt tình với dự án ấy đến độ anh gạt bỏ sự dè dặt để trình bày một cách hào hứng và sôi nổi, và rốt cục được sếp ủng hộ nâng cấp hệ thống mới.

Luôn có gì đó trong thần khí của những người giàu nhiệt tình, vốn tin rằng họ sẽ chiến thắng, một điều gì đó ở chính diện mạo của họ khiến họ đã giành được một nửa chiến thắng từ khi trận đấu chưa bắt đầu.

Hãy để tâm vào những gì bạn muốn đạt được, thật kiên quyết, thật dứt khoát, với nhuệ khí, và dồn ý chí vào trong quyết tâm để không một điều gì trên đời có thể lay chuyển được mục đích đã định cho đến khi đạt được.

Lucy A. tìm kiếm công việc đầu đời cho mình ở vị trí trợ lý hành chính trong ngành y tế. Cô đã có bằng cao đẳng về quản lý y tế của một trường cao đẳng cộng đồng, nhưng bị từ chối nhiều lần vì thiếu kinh nghiệm làm việc. Thế là cô đã tự động viên chính mình: “Tôi muốn có được công việc này. Tôi có chuyên môn. Tôi là một người làm việc chuyên cần và có lương tâm. Tôi có thể là một vốn quý cho bác sĩ...”. Khi đi phỏng vấn lần tiếp theo, cô quyết tâm giành lấy công việc. Cô cứ lặp đi lặp lại những lời tự động viên chính mình trên đường đến văn phòng của bác sĩ. Cô bước vào văn phòng một cách tự tin và trả lời các câu hỏi của bác sĩ một cách đầy nhiệt tình đến mức ông đã mời cô làm việc. Vài tháng sau, bác sĩ kể rằng khi đọc hồ sơ và thấy cô không có kinh nghiệm, ông đã quyết định chỉ phỏng vấn chiếu lệ vì lịch sự và sẽ từ chối, nhưng nhiệt tình của cô đã thuyết phục được ông thử giao việc. Cô đã mang theo sự nhiệt huyết ấy vào trong công việc và trở thành một nhân viên sáng giá trong bộ phận hành chính của vị bác sĩ.

Bạn là người chủ động hay kẻ dựa dẫm?

Có hai loại người − chỉ có hai loại người − không hơn. Không có tốt và xấu, vì ta hiểu rõ rằng người tốt cũng có phần xấu và người xấu cũng có phần tốt. Không có người vui và người buồn, không có người giàu và người nghèo, không có khiêm tốn và tự mãn. Không. Hai loại người trên đời là người chủ động và người dựa dẫm. Đi đến đâu bạn cũng sẽ thấy thiên hạ được chia ra thành hai loại này. Và, lạ thay, bạn cũng sẽ thấy rằng dường như cứ một

người chủ động lại có đến hai mươi người dựa dẫm. Bạn là người chủ động? Bạn là người dựa dẫm hay than thở? Bạn có dựa vào người khác? Bạn sinh ra trên đời để trưởng thành, để chuyển hóa. Bạn sinh ra để đối mặt với những vấn đề, những khó khăn và thách thức để vượt qua. Bạn sinh ra không phải để trốn tránh chúng. Niềm vui nằm trong sự vượt qua. Nếu câu đố được giải sẵn cho bạn thì sẽ rất nhạt nhẽo. Niềm vui nằm ở việc giải câu đố.

Các kỹ sư ắt vui mừng khi khắc phục mọi trở ngại, thất bại, và gian khó để xây xong một chiếc cầu. Bạn hiện diện trên đời để trau dồi những công cụ tinh thần và tâm linh, giúp cho quá trình trưởng thành về trí tuệ, sức mạnh và sự hiểu biết. Bạn sống trên đời để bồi đắp nhiệt tình trong cuộc sống của mình và của những người mà mình liên quan.

Nhiệt huyết dẫn đến thành tựu

Khi ta nhiệt tình trong công việc đang làm, sự phấn khích, niềm vui, cảm giác thỏa mãn sẽ bao trùm toàn bộ hoạt động. Không phải lúc nào cũng dễ dàng hứng thú với những việc ta phải làm hằng ngày, nhưng điều đó là khả thi nếu như ta nỗ lực.

Những gì diễn ra trong tâm trí sẽ định đoạt kết quả. Khi thực sự nhiệt tình, ta có thể thấy nhiệt huyết trong cái nhìn của mình, trong tính cách đầy sáng suốt và sôi nổi. Ta có thể thấy nó từng bước chân. Ta có thể thấy nó trong nhuệ khí của toàn bộ con người. Sự nhiệt tình làm nên ý nghĩa trong thái độ của ta đối với người khác, đối với công việc, đối với thế giới. Nó làm nên ý nghĩa trong niềm say mê và hứng thú của kiếp người.

Dĩ nhiên, ta phải nhiệt tình với bản thân và năng lực của chính mình, nhưng cũng cần phải nhiệt tình với công việc đang làm − sản phẩm mà ta đang chế tạo hoặc chào bán, bản nhạc ta đang sáng tác, hoặc bài tiểu luận ta đang viết.

Làm thế nào để trở nên nhiệt tình về một điều gì đó? Trước tiên, ta phải tin vào những gì mình đang làm. Tìm hiểu thật nhiều về sản phẩm, ý tưởng hoặc khái niệm mà ta đang tham gia vào. Thu thập càng nhiều thông tin càng tốt. Đi sâu vào chủ đề. Sống với nó. Càng nắm bắt nhiều về nó, ta càng dễ biến nó thành một phần trong cuộc sống, và nhiệt tình của ta dành cho nó sẽ lớn dậy.

Khi nghiên cứu cuộc sống của các vĩ nhân, bất kể trong lĩnh vực chính phủ, kinh doanh, khoa học hay nghệ thuật, ta đều thấy rằng một trong những yếu tố chung mà tất cả họ đều có là nhiệt huyết đối với công việc và cuộc sống. Nhiệt huyết đã khiến Beethoven sáng tác những bản giao hưởng vĩ đại nhất mặc dù bị điếc. Nhiệt huyết đã khiến Columbus thuyết phục nữ hoàng Isabella tài trợ cho cuộc hành trình của mình để khám phá và để tiếp tục lên đường trong khi dường như không thể thành công.

Bạn cũng có khả năng này. Hãy khai phóng những năng khiếu và năng lực của mình và hun đúc lòng say mê và nhiệt thành để tìm hiểu thêm về sức mạnh bên trong chính mình. Khi ấy bạn có thể nâng mình lên một tầm cao đáng kinh ngạc. Hãy yêu cầu Trí tuệ Siêu việt bên trong ban cho những gì bạn cần và bạn sẽ được hồi đáp. Hãy nhận thức rằng Trí tuệ Siêu việt đang dẫn dắt bạn, hé lộ những khả năng tiềm ẩn của bạn, mở ra những cánh cửa mới cho bạn, chỉ cho bạn thấy con đường phải đi; và Nguyên tắc Định hướng bên trong bạn sẽ dẫn dắt bạn trên suốt con đường.

ĐÚC KẾT

• Hãy để tâm vào những gì bạn muốn đạt được, thật kiên quyết, thật dứt khoát, với nhuệ khí, và dồn ý chí vào trong quyết tâm để không một điều gì trên đời có thể lay chuyển được mục đích đã định cho đến khi đạt được.

• Những người thành công luôn nỗ lực nhiều hơn nữa. Họ có thêm nhiệt huyết và niềm say mê trong công việc, khiến kết quả công việc gia tăng về chất lẫn lượng.

• Khi ta nhiệt tình trong công việc đang làm, sự phấn khích, niềm vui, cảm giác thỏa mãn sẽ bao trùm toàn bộ hoạt động. Không phải lúc nào cũng dễ dàng hứng thú với những việc ta phải làm hằng ngày, nhưng điều đó là khả thi nếu như ta nỗ lực.

• Nhiệt tình có tính lan truyền. Khi ta nhiệt tình, đôi mắt ta tỏa sáng, giọng nói của ta âm vang, bước đi của ta linh hoạt. Nó ngấm vào mọi khía cạnh của tác phong và cá tính. Sếp của ta nhìn thấy nó; cấp dưới và đồng nghiệp của ta cảm thấy; khách hàng của ta cũng bị nó tác động.

• Nhiệt tình vốn mong manh và có thể dễ dàng thui chột. Quả là một nghệ

thuật thú vị nếu biết cách giữ nhiệt huyết giữa lúc đang ngã lòng, nhưng nghệ thuật này không khó để lĩnh hội. Đơn giản nó chỉ là vấn đề kiểm soát ý nghĩ. Ta có thể giữ cho những ý nghĩ tiêu cực không lọt vào tâm trí. Không có gì khiến cho nhiệt tình bị suy kiệt và nỗ lực trở nên sa sút nhanh chóng như khi ta để cho tâm trí đầy ắp những ý nghĩ tiêu cực và đối nghịch. Ta có thể kiểm soát tâm trạng, và cách tốt nhất để xua đi bóng tối là lấp đầy tâm trí bằng ánh sáng.

Chương sáuRèn luyện khả năng phục hồi và thích ứng

Những niềm tin và trạng thái tiềm thức sẽ định đoạt và kiểm soát tất cả các hành động có ý thức của ta. Ta có thể điều chỉnh tâm trí bằng cách đồng nhất chính mình với chân lý vĩnh cửu. Ta có thể rèn luyện một nhân cách tươi đẹp và lý thú bằng cách giữ cho tâm trí của mình tràn đầy các ý niệm về sự an lạc, niềm vui, tình yêu, sự hài hước, hạnh phúc và thiện chí.

Hãy để tâm trí của ta bận rộn với những ý tưởng này. Khi ấy, chúng sẽ chìm vào tiềm thức.

N

gười ta vẫn thường khuyên rằng nếu thứ gì đó không hư hại thì chớ sửa chữa. Điều đó có phần đúng, bởi vì thay đổi chỉ để thay đổi là việc làm không hiệu quả. Tuy nhiên, để tiến về phía trước, để xử trí những thách thức mới, sự thay đổi thường là cần thiết. Ta rất dễ lặp đi lặp lại thói quen cũ. Thậm chí sự thay đổi còn khó hơn nữa khi những gì ta đang làm là do chính ta đề ra. Ta thường say mê ý tưởng của mình và không muốn nghĩ đến sự thay đổi − ngay cả khi sự thay đổi sẽ dẫn đến sự cải thiện.

Một lý do khiến nhiều người từ chối nghĩ đến sự thay đổi là nỗi sợ thất bại. Không ai muốn gánh chịu nỗi đau của thất bại, nhưng nỗ lực nào muốn thành công cũng cần trải qua thử nghiệm, và mỗi sự thử nghiệm đều chứa rủi ro thất bại.

Để đảm bảo rằng bản thân mình sẵn sàng xem xét và đánh giá lại mọi thứ khi cần phải thay đổi, ta phải điều chỉnh tiềm thức của mình lại cho thích ứng. Nếu ta không ngừng củng cố thái độ cởi mở và linh hoạt, tiềm thức của ta, thay vì chống lại sự thay đổi hiện trạng, sẽ trở nên một phương tiện để cải biến những khái niệm mới. Những người thành công đều chấp nhận rủi ro. Họ không tự giới hạn bản thân với các phương pháp mà họ vẫn luôn luôn áp dụng.

Chắc chắn, ta có thể thất bại, nhưng ta phải rèn cho mình khả năng phục hồi

để có thể chấp nhận thất bại và tiếp tục đi tới. Ta phải học từ sai lầm của mình và áp dụng bài học để vượt qua thất bại. R. H. Macy đã phải đóng cửa 7 cửa hàng Macy đầu tiên của mình, nhưng thay vì xem đó là "thất bại" và bỏ cuộc, ông tiếp tục nỗ lực và đã trở thành một trong những nhà bán lẻ hàng đầu của Mỹ. Babe Ruth đã đánh trượt bóng hơn 1.300 lần trong sự nghiệp bóng chày, nhưng người ta quên điều đó bởi anh có 714 cú ghi điểm "home run". Thomas Edison không bao giờ bỏ cuộc, nhưng chỉ kiên trì thôi thì không đủ. Mỗi lần thí nghiệm thất bại, ông lại nghiên cứu nguyên nhân và tiếp tục tìm giải pháp. Khả năng hồi phục và thích ứng của ông được mài dũa bởi thất bại. Chúng không đánh bại được ông mà còn khích lệ ông tiếp tục cố gắng.

Chỉ ta có thể thay đổi được ta

Nếu ta cứng nhắc trong suy nghĩ và không biết thích ứng, ta cần phải vượt qua sự cứng nhắc đó. Không ai có thể làm điều đó cho ta. Điều đầu tiên ta phải thừa nhận là ta là người duy nhất có thể thay đổi chính mình. Đây là điểm khởi đầu cho một sự thay đổi thực sự trong toàn bộ tính cách của ta.

Hãy chia bản thân mình thành hai con người trong tâm trí: con người hiện tại và con người mà ta muốn trở thành. Hãy quan sát những ý nghĩ sợ hãi, âu lo, phiền muộn, ghen tị hoặc thù hận mà có thể đang nô dịch và cầm tù ta. Ta đã chia mình làm hai với mục đích rèn luyện bản thân. Một phần là tâm trí con người đang hoạt động trong ta; phần kia là Trí tuệ Siêu việt đang tìm cách thể hiện thông qua ta. Tất cả phụ thuộc vào cách ta nhìn bản thân mình.

Ở một nước châu Á nọ, có một truyền thuyết kể rằng một người nông dân đã tìm đến một vị thông thái trong làng của mình để kể lể cho ông ta nghe về cuộc đời khổ ải của mình. Anh ta không biết làm sao để sống cho qua ngày đoạn tháng. Nỗi sợ tương lai ngự trị tâm trí của anh ta. Anh ta muốn buông xuôi; anh ta đã mệt mỏi phải tranh đấu và chống chọi. Dường như giải quyết được rắc rối này là lại gặp ngay rắc rối khác.

Vị thông thái bảo anh ta đi xuống hồ và xách lên một xô nước. Sau đó ông ta đổ nước vào ba cái nồi rồi treo từng cái bên trên lò sưởi. Chẳng mấy chốc các nồi nước đều sôi. Trong cái nồi đầu tiên, ông cho vào một bó cà rốt, trong cái nồi thứ hai ông cho vào vài quả trứng, và trong cái nối cuối cùng, ông cho vào một nắm lá trà.

Sau khi đun được nửa giờ, ông nhấc các cái nồi ra khỏi lò sưởi. Ông vớt cà rốt ra và cho vào bát; rồi ông vớt trứng ra và cho vào một cái bát khác; và cuối cùng ông rót trà vào một cái bát thứ ba. Quay sang người nông dân, ông hỏi, “Nói cho tôi nghe xem nào, anh bạn đã nhìn thấy những gì?”.

“Cà rốt, trứng và trà”, người nông dân đáp. Khi ấy, vị thông thái bảo, “Hãy cầm lấy củ cà rốt và nói xem anh cảm thấy thế nào”. Người nông dân làm theo và đáp, “Cà rốt mềm”. Tiếp đến, vị thông thái bảo người nông dân cầm lấy một quả trứng và đập vỡ. Sau khi lột vỏ, người nông dân quan sát thấy trứng đã rắn lại. Cuối cùng, vị thông thái bảo người nông dân nhấp trà. Người nông dân mỉm cười khi nếm thử vị trà đậm đà. Sau đó anh ta hỏi, “Như vậy có nghĩa là gì?”.

Vị thông thái giảng giải rằng mỗi một món trong số đó đều gặp phải cùng một nghịch cảnh... nước sôi. Mỗi món phản ứng khác nhau. Cà rốt ban đầu chắc và cứng. Tuy nhiên, trải qua nước sôi, nó mềm đi và trở nên yếu ớt. Quả trứng vốn mỏng manh. Lớp vỏ ngoài mỏng manh đã che chở lòng trứng bên trong, nhưng nước sôi đã làm bên trong trứng cứng lại. Thế nhưng, những chiếc lá trà mới độc đáo. Chúng đã làm biến đổi cả nước.

“Anh là loại nào?”, ông hỏi người nông dân. “Khi nghịch cảnh xảy đến, anh đáp trả ra sao? Anh là củ cà rốt, quả trứng hay lá trà?”.

Đối mặt với những vấn đề gặp phải trong cuộc sống, ta hãy tự hỏi:

“Tôi là loại nào? Tôi là cà rốt trông có vẻ mạnh mẽ, nhưng khi gặp khổ đau và nghịch cảnh thì tôi mềm yếu và mất đi sức mạnh? Tôi là quả trứng ban đầu có một trái tim mong manh và tinh thần uyển chuyển, nhưng sau khi thất nghiệp, chia tay, gặp khó khăn tài chính hoặc thử thách nào khác, liệu tôi có trở nên cứng cỏi và rắn chắc? Hay tôi giống như lá trà? Chiếc lá làm thay đổi cả nước nóng – chính hoàn cảnh đã mang lại khổ đau. Khi nước nóng lên, lá trà tỏa hương vị thơm tho. Nếu bạn giống như lá trà, khi mọi việc đi đến chỗ tệ hại nhất, bạn lại phát huy được chính mình và làm thay đổi hoàn cảnh. Vào thời khắc u ám nhất và thử thách trở nên khắc nghiệt nhất, bạn có thăng hoa sang một tầm vóc khác?

Bạn đối phó với nghịch cảnh ra sao? Bạn là củ cà rốt, quả trứng hay lá trà?”

Tư duy tích cực khuyến khích khả năng thích nghi

Hãy ghi nhớ chân lý vĩ đại này: Bạn không cần phải nương theo các phương cách hoặc hệ thống quen thuộc hay phản ứng một cách máy móc như trước đây vẫn làm. Hãy phản ứng và suy nghĩ theo cách mới. Bạn muốn là một người thành công. Do đó, từ nay trở đi, hãy gạt bỏ những ý nghĩ tiêu cực, vốn có xu hướng trì kéo bạn đi xuống, và thay đổi tư duy để giải quyết vấn đề theo cách mới mẻ và khác biệt.

Hãy kiên định

Câu chuyện này về một trong những chính khách vĩ đại nhất nước Mỹ không phải là một câu chuyện về sự thành công dễ dàng, mà là về một sự kiên định cực độ. Ông đã thất bại trong kinh doanh lúc 21 tuổi và thất cử vào cơ quan lập pháp năm 1833. Ông đắc cử năm 1834. Người yêu của ông qua đời năm 1835. Ông bị suy nhược thần kinh năm 1836. Ông thất cử vào Hạ viện năm 1838. Ông thất cử vào ghế đại cử tri năm 1840. Ông thất cử vào Quốc hội năm 1843. Cuối cùng, ông được bầu vào Quốc hội một nhiệm kỳ năm 1846, để rồi lại bị thất cử Quốc hội một lần nữa năm 1848. Ông thất cử vào Thượng viện năm 1855, thất cử phó tổng thống năm 1856, và lại thất cử Thượng viện năm 1858. Cuối cùng, năm 1860, ông được bầu làm Tổng thống của Hoa Kỳ. Đây chỉ là vài nét sơ lược về cuộc đời của Abraham Lincoln.

Không có gì trên đời này thay thế được lòng kiên trì. Năng khiếu không thể. Không có gì nhiều nhan nhản cho bằng những người có khiếu nhưng không thành công. Thiên tài cũng không. Thiên tài bất phùng thời cũng không hiếm. Giáo dục cũng không. Thế giới đầy những người có giáo dục mà chẳng làm nên chuyện. Chỉ có lòng kiên trì và quyết tâm mới thực sự là sức mạnh toàn năng.

Mọi thứ đều thay đổi trong vũ trụ này. Chúng ta không thể làm gì được. Thể chế thay đổi. Có khi ta thức dậy vào buổi sáng đã thấy một tổng thống mới hoặc một vị vua mới, hoặc một cuộc cách mạng ở đâu đó. Mọi thứ đều ở trạng thái thay đổi.

Trước sự sa sút nghiêm trọng, ta dễ muốn bỏ cuộc và ngã lòng, nhưng hãy luôn ghi nhớ truyền thuyết xa xưa về vua Solomon.

Cảm thấy buồn chán, nhà vua sai các quan cận thần tìm chiếc nhẫn mà ngài đã một lần nhìn thấy trong mơ.

“Khi ta cảm thấy hài lòng, ta e rằng cảm giác ấy không bền. Và khi khác, ta sợ nỗi buồn sẽ tiếp diễn mãi mãi. Hãy tìm cho ra chiếc nhẫn để làm ta bớt khổ ải”, ông ra lệnh.

Solomon phái đi tất cả các cận thần, và cuối cùng một vị đã gặp một ông lão thợ kim hoàn đang khắc lên một chiếc nhẫn vàng dòng chữ “Mọi chuyện đều sẽ qua đi”. Khi cầm chiếc nhẫn và đọc được dòng chữ, nỗi buồn của nhà vua chợt biến thành niềm vui và niềm vui thành nỗi buồn, và cả hai cùng nhường bước cho cảm giác thanh thản.

Vâng, vấn đề hiện thời của bạn sẽ qua đi. Bạn không thể thất vọng mãi. Và có cách để ta xoay chuyển thái độ đối với những sự thay đổi không ngừng này. Không phải những gì xảy ra, mà chính suy nghĩ của ta về những gì xảy ra mới ảnh hưởng.

Không thể nào mọi nỗ lực đều thành công. Xen với niềm vui của sự thành công là nỗi cay đắng của thất bại. Nếu biết đối phó một cách tích cực với thất bại, chúng ta thường có thể biến thất bại thành thành công.

Thời điểm tệ hại nhất trong sự nghiệp của Lee Iacocca là khi ông bị sa thải khỏi công ty Ford Motor. Câu chuyện ông biến thất bại của mình thành sự thành công sau đó ở cương vị CEO cho Chrysler giờ đây đã nổi tiếng. Trong cuốn tự truyện, ông đã kể rằng ngay khi nhận công việc mới, ông đã phải đối mặt với một thất bại thậm chí nặng nề hơn. Chrysler đang trên bờ vực phá sản. Một người kém cỏi hơn có lẽ đã bỏ việc ngay lúc đó, chứ đừng nói chuyển bại thành thắng.

Iacocca đã quyết không để hiểm họa này khuất phục mình. Ông huy động mọi nguồn lực bên trong. Ông đã từng nếm mùi thất bại và lần này sẽ không nhượng bộ với nó. Ông đã biến sức mạnh của mình thành khả năng thích ứng, cải cách, tư duy sáng tạo và sự kiên định để đương đầu với cuộc khủng hoảng này và đánh bại nó.

Tư duy tự chủ

Thái độ là yếu tố phi vật chất mà từ đó mang lại cho ta năng lực, sự thư thái và thịnh vượng. Đó là cách ta định hướng cuộc sống của mình, và thái độ của chúng ta có thể làm thay đổi mọi thứ. Thái độ của bạn là gì? Dĩ nhiên, thái độ mới này chính là những suy nghĩ tự chủ, vốn có thể mang lại những trải nghiệm và kết quả tốt đẹp và lý thú. Khi thay đổi ý nghĩ, ta thay đổi cơ thể, vì cơ thể là một cái bóng của tâm trí. Cơ thể của ta là sự kết tinh của tâm trí. Nó được thị hiện theo niềm tin của chính ta.

Chính suy nghĩ tiêu cực đã khiến nhiều người không thể hồi phục sau biến cố. Họ không cởi mở tiềm thức để có thể thích nghi và thay đổi những gì cần thiết.

Tư duy tự chủ cho phép ta vượt qua trạng thái tiêu cực này. Ta có thể nếu nghĩ rằng mình có thể. Ta có bên trong bản thân hạt giống của khả năng hồi phục và có thể gieo trồng hạt giống ấy thông qua Sức mạnh Siêu nhiên luôn trợ giúp ta. Hầu như mọi người đều biết việc cưỡng lại một ý nghĩ hoặc cảm xúc mang tính áp chế và tiêu cực là vô vọng ra sao; nhưng bạn có thể làm được. Khi suy nghĩ tiêu cực xảy đến − sợ hãi, oán giận, cáo buộc, căm ghét hoặc bất cứ cảm xúc gì – hãy xử trí ngay lập tức. Hãy vô hiệu hóa nó. Đừng để nó lớn mạnh, thách thức quyền tự chủ của ta, đánh bại ta, khiến ta phiền muộn và thất bại. Bởi vì nếu sự bất mãn lớn dần trong tâm trí, nó sẽ bắt đầu chế ngự ta; rồi nó sẽ nhuộm nỗi sợ hãi lên mọi thứ trong đời ta. Nó sẽ nhuộm lấy tất cả những gì ta làm, nói, và nghĩ, và chưa hết, nó sẽ ngăn cản ta vận dụng tính sáng tạo để đổi mới và thích ứng với hoàn cảnh mới.

Người ta kể rằng Thomas Edison đã thất bại 1.000 lần trước khi thành công trong việc phát minh ra bóng đèn tim đốt, nhưng ông không bao giờ để những suy nghĩ tiêu cực cản trở mình tiếp tục thích ứng và hiệu chỉnh công việc. Như đã nói ở trên, Lee Iacocca đã vận dụng khả năng thích ứng và sáng tạo của mình để thuyết phục Quốc hội cấp ngân quỹ cứu Chrysler khỏi phá sản.

Mở rộng nguồn lực bên trong ta

Những con người sống hết mình không bao giờ ngừng phát triển. Họ luôn luôn tiến bước bởi vì mục tiêu của họ luôn luôn lùi xa khi họ trưởng thành hơn, lớn mạnh hơn và giàu năng lực hơn. Họ chỉ nghỉ chân ở các trạm dọc đường để trút bỏ một vài thứ không còn cần đến, những trở ngại ngăn cản họ, để sau đó họ tiếp tục cuộc hành trình. Đây là cách sống trên đường đời.

Nếu bạn muốn nắm bắt nguồn lực tiềm ẩn của mình, khơi dậy sự trưởng thành và sức mạnh của bản thân, bạn phải liên tục hoàn thiện chính mình; bồi đắp trí tuệ bằng sự quan sát cặn kẽ và nhạy bén hơn, bằng cách không ngừng hoàn thiện kiến thức, mở rộng tầm nhìn về tinh thần và tâm linh, xa rời bản ngã và mở rộng phạm vi phụng sự cũng như đóng góp. Hãy thôi e sợ sự thay đổi. Hãy tự tin mình có thể đối phó với những thách thức bằng những ý tưởng mới mẻ và giàu trí tưởng tượng.

Angela Ahrendts, CEO của Burberry, cho rằng thành công của mình là do biết quan sát và bắt chước những người đứng đầu trong ngành. Bà cho biết đã học được kỹ năng định lượng từ Linda Wachner, người đứng đầu hãng thời trang khổng lồ Warnaco, và kỹ năng sáng tạo từ một nhà lãnh đạo thời trang khác, Donna Karan. Linda là chuyên gia về số liệu, và Donna đã dạy bà rất nhiều về thiết kế.

Thuở mới vào nghề, bà đã rời công ty của Donna Karan để tham gia mở 50 cửa hàng Bendel trên toàn nước Mỹ. Nhưng sau 18 tháng, ban giám đốc hủy bỏ dự án, mà Ahrendts mô tả như "đòn giáng nặng nề nhất trong sự nghiệp của tôi". Tuy nhiên, bà nhanh chóng hồi phục khi được tuyển vào Liz Claiborne. Tại đây, bà đã vận dụng được các kỹ năng kinh doanh lẫn sáng tạo để thuyết phục công ty bành trướng bằng cách mua Juicy Couture, thương hiệu mà người của Karan đã không muốn mua lại.

Khi vị CEO lâu năm của Burberry (một chuỗi cửa hiệu thời trang quốc tế) nghỉ hưu, Ahrendts đã được tuyển để thay thế. Các mô hình đầy sáng tạo của bà và sự kiên trì chấp nhận những ý tưởng mới đã khiến cho công ty lớn mạnh và thịnh vượng.

Khi bạn mệt mỏi với các vấn đề, hãy nghĩ đến năng lực mở ra những thực tại mới của những người như Angela Ahrendts. Có hàng ngàn con người ngày hôm nay đang sống như những tấm gương kỳ tài, những người chồng và những người vợ đáng nể, những luật sư, bác sĩ hay chính khách tài giỏi vì họ đã gặp phải những thách thức tương tự như của Ahrendts. Không có phương tiện nào để tự khám phá mạnh mẽ bằng một cuốn sách truyền cảm hứng hoặc một bài thuyết trình từ một nhà hùng biện. Những thứ này thường khuấy động tận tâm can của ta và đánh thức những động lực và quyết tâm mới mẻ ở nhiều người trong chúng ta vốn vẫn chưa hay biết gì về sức mạnh bên trong chính mình. Có lẽ bạn đã từng trải nghiệm điều này khi lắng nghe một số nhà

thuyết trình hoặc truyền giảng đại tài, những người dường như khai phá chân trời mới bên trong con người bạn, mà lẽ ra cứ mãi mãi bị ẩn giấu.

Càng trau dồi các năng lực của bản thân, ta càng huy động được nhiều nguồn lực, càng khám phá được nhiều về con người mình và có một tầm nhìn càng rộng mở. Cuộc sống sẽ trở nên một sự tiến hóa không ngừng.

Có những người không hề nhận ra khả năng của bản thân cho đến nửa đời người. Lúc ấy, họ chợt thức tỉnh như sau một giấc ngủ dài, khi đọc được một cuốn sách đầy cảm hứng và khích lệ nào đó, khi nghe được một bài giảng nào đó, hoặc gặp gỡ một người bạn nào đó − một người có lý tưởng − người thấu hiểu, tin tưởng và động viên họ.

Ý nghĩa cuộc đời rồi sẽ đến với bạn cho dù bạn ở cạnh những người đang theo dõi năng lực của bạn, đang tin tưởng, động viên và khen ngợi bạn, hoặc bạn gặp phải những người luôn vùi dập lý tưởng của bạn, công kích niềm hy vọng của bạn và dội nước lạnh vào những khát vọng của bạn.

Một ví dụ cho điều này là Andrea Wong, Chủ tịch kiêm CEO của Lifetime Television. Bà kể rằng điều quan trọng là cha mẹ bà đã để cho bà thất bại trong giai đoạn trưởng thành. Điều đó đã cho bà rất nhiều sức mạnh. Khi thất cử vào chức Chủ tịch hội đồng học sinh, bà đã đứng dậy và đi tiếp. Bà đã mang theo tinh thần này vào sự nghiệp trong ngành truyền hình khốc liệt, nơi mà ứng với mỗi thành công là vô số những chương trình thất bại từ trong trứng nước. Khi thai nghén ý tưởng đưa chương trình Bước nhảy hoàn vũ (Dancing with the Stars) của Anh đến Hoa Kỳ, bà bị những người trong ngành cho rằng điên rồ, nhưng bà tin tưởng và đã thuyết phục các đài phát sóng. Chương trình này đã trở thành một trong những cái tên được xem nhiều nhất năm đó. Trong vai trò mới, lãnh đạo mạng lưới đài, thách thức của bà là phát triển thương hiệu Lifetime, và để làm điều đó, bà đã dùng đến niềm tin để bắt đầu gây dựng như một đứa trẻ và nỗ lực không ngừng để học hỏi và cải tiến.

Học hỏi từ thất bại

Nếu phỏng vấn đạo quân hùng hậu những người thất bại, bạn sẽ thấy rằng đám đông ấy thất bại vì họ chưa bao giờ đặt mình vào một môi trường kích thích, khích lệ, vì tham vọng của họ chưa bao giờ được đánh thức, hoặc vì họ

không đủ mạnh mẽ để khôi phục trong hoàn cảnh ngã lòng, chán nản hoặc tệ hại. Hầu hết những người ta thấy trong nhà tù và trại tế bần là những ví dụ về tác động của môi trường, vốn cuốn hút những gì tồi tệ nhất thay vì tốt đẹp nhất trong con người họ.

Cho dù đang làm gì trong cuộc sống, bằng mọi giá hãy duy trì cho mình một bầu không khí khơi dậy tham vọng, một môi trường khích lệ bản thân tự phát triển. Hãy gần gũi với những người hiểu bạn, những người tin ở bạn, những người sẽ giúp bạn khám phá bản thân và động viên bạn phát huy tối đa khả năng của mình. Điều này có thể khiến bạn đi từ chỗ sống một cuộc đời bình thường đến chỗ thành công rực rỡ. Hãy gắn kết với những ai đang cố gắng làm nên chuyện và tạo dựng tiếng tăm − những người có mục tiêu lớn lao và tham vọng cao cả. Tham vọng có tính lan truyền. Bạn sẽ nắm bắt được tinh thần ấy trong môi trường xung quanh. Sự thành công của những người xung quanh sẽ khích lệ và kích thích bạn phấn đấu hơn nữa nếu bản thân mình chưa nỗ lực đúng mức.

Nicholas Hall biết rằng thất bại là một từ ngữ mang tính tương đối. Ông đã đưa từ “thất bại” vào ngay trong tên công ty của mình. Một doanh nhân khởi tạo hàng loạt doanh nghiệp, ông là người sáng lập StartupFailures.com, một trang web nổi tiếng chuyên ghi lại những cuộc hành trình lập nghiệp. Ông nói rằng sự thành công đòi hỏi khả năng hồi phục và vượt qua sự tự ngờ vực. Ông cho rằng thất bại có quan hệ mật thiết với thành công, và quen thuộc với cả hai. Ông cũng chuyên khích lệ và cho lời khuyên để mọi người tiếp tục vực dậy và phấn đấu.

Niềm tin cốt lõi của Hall là thất bại đích thực chỉ xuất phát từ sự không cố gắng. Ông cũng nói rằng thất bại mang tính tất yếu, mà bất cứ ai đã từng thành công, về mặt cá nhân hoặc nghề nghiệp, đều đã từng thất bại. Ông nói rằng chỉ có tinh thần tiếp tục tranh đấu mới mang lại cho ta cơ hội tiếp tục vượt qua thử thách.

Thậm chí với một cuộc khởi nghiệp thành công, ông cũng chưa từng biết một nhà sáng lập nào chưa từng gặp phải thất bại nhiều lần trước khi đi đến đích... ngay cả Microsoft và Apple! Ông thừa nhận rằng rất nhiều người lập nghiệp đều hiểu rằng thất bại là một phần của cuộc hành trình này, nhưng họ cứ hy vọng sẽ né được phần đó.

Rào cản lớn nhất đối với tinh thần tái nỗ lực chính là sự tự ngờ vực. Nhưng điều đáng an tâm chính là, mặc dù theo thời gian, trải nghiệm thất bại không hề trở nên dễ đón nhận hơn, tinh thần tái nỗ lực dường như lại đến dễ hơn.

Bí quyết ở đây là hãy xem nó như một phần tất yếu của cuộc hành trình, chìa khóa để tiếp tục theo đuổi cuộc chơi.

ĐÚC KẾT

• Bạn không cần phải chịu đựng những ý nghĩ hoặc phản ứng tiêu cực. Hãy dẹp bỏ cách phản ứng máy móc. Tập phản ứng và suy nghĩ theo cách mới. Hãy trở nên một người thư thái, vui tươi, rạng rỡ, khỏe mạnh và thịnh vượng. Từ nay trở đi, hãy gạt bỏ những ý nghĩ tiêu cực, vốn có xu hướng trì kéo bạn đi xuống.

• Đừng sợ sự thay đổi. Không chùn bước vì nghĩ rằng sếp hoặc những người khác sẽ không đồng ý. Hãy sẵn sàng thích ứng, sáng tạo, sửa đổi, trau dồi ý tưởng để đáp ứng những thách thức trong công việc.

• Không có gì trên đời này thay thế được lòng kiên trì. Năng khiếu cũng không thể. Không có gì nhiều cho bằng những người có khiếu nhưng không thành công. Thiên tài cũng không. Thiên tài bất phùng thời cũng không hiếm. Giáo dục cũng không. Thế giới đầy những người có giáo dục và chẳng làm nên chuyện. Chỉ có lòng kiên trì và quyết tâm mới thực sự là sức mạnh toàn năng.

• Khi suy nghĩ tiêu cực xảy đến, hãy xử trí ngay lập tức. Chớ để nó khuất phục ta. Đừng để nó lớn mạnh. Nếu sự bất mãn lớn dần trong tâm trí, nó sẽ bắt đầu chế ngự ta; rồi nó sẽ nhuộm nỗi sợ hãi lên mọi thứ trong đời ta.

• Bằng cách không ngừng nghĩ về những hướng tích cực để giải quyết vấn đề, và nuôi dưỡng tiềm thức bằng những ý nghĩ linh hoạt và thiện chí để thích nghi, ta sẽ vượt qua nỗi sợ phải thay đổi và rèn được khả năng chống lại tư duy tiêu cực.

• Cho dù đang làm gì trong cuộc sống, hãy bằng mọi giá duy trì cho mình một môi trường kích thích để bản thân tự phát triển.

• Hãy gần gũi với những người hiểu bạn, những người tin ở bạn, những người sẽ giúp bạn khám phá bản thân và động viên bạn phát huy tối đa khả năng của bản thân. Điều này có thể khiến bạn đi từ chỗ sống một cuộc đời bình thường đến chỗ thành công rực rỡ.

• Thất bại có thể xảy đến, nhưng đừng để nó hủy hoại bạn. Mọi chuyện đều qua đi. Không phải những gì xảy ra, mà chính suy nghĩ của ta về những gì xảy ra mới ảnh hưởng.

Chương bảyVượt qua phiền muộn và căng thẳng

Tất cả nước trong đại dương cũng không thể nhấn chìm một chiếc thuyền nhỏ nếu nước không lọt được vào bên trong thuyền; tương tự, mọi vấn đề, thách thức và khó khăn trên đời không thể nhấn chìm bạn, miễn bạn không cho phép nó len vào bên trong chính mình.

P

hiền muộn triền miên sẽ cướp đi của bạn sức sống, nhiệt huyết và năng lượng, khiến bạn suy kiệt về thể chất và tinh thần. Các chuyên gia y tế đã chỉ ra rằng phiền muộn lâu ngày là nguyên nhân của nhiều bệnh như hen suyễn, dị ứng, rối loạn tim mạch, huyết áp cao, và một loạt các bệnh khác, vốn quá nhiều để liệt kê ra.

Khi phiền muộn, tâm trí sẽ rối bời và phân tán, suy nghĩ vu vơ về đủ mọi thứ không có thật. Mặc dù nhiều người trong chúng ta gặp phải những vấn đề thực sự, như bệnh tật trong gia đình hoặc thất nghiệp, phần nhiều phiền muộn là do sự lười biếng, thờ ơ và lãnh đạm. Khi thức dậy mỗi ngày, ta không cần phải nghĩ đến những chuyện ưu phiền. Ta có thể nghĩ đến sự hài hòa, bình an, cái đẹp, hành động đúng đắn, sự yêu thương và hiểu biết. Ta có thể thay thế suy nghĩ tiêu cực bằng suy nghĩ tích cực.

Steve L. lo lắng cho sức khỏe của bản thân, nhưng sau một đợt khám toàn diện, bác sĩ bảo rằng ông không có vấn đề gì về thể chất, mà chỉ đang bị loạn thần kinh lo âu. Loạn thần kinh lo âu là cụm từ mỹ miều để chỉ sự phiền muộn kinh niên mà thôi. Và từ “lo âu” trong tiếng Anh (worry), khi truy nguyên nguồn gốc từ cổ ngữ, cũng có nghĩa là “bóp cổ, bóp nghẹt”, chính là những gì Steve đã làm với bản thân.

Ông ta không ngừng lo lắng về tiền bạc, công việc và tương lai. Viễn cảnh thành công và thịnh vượng bị che phủ bởi sự âu lo triền miên, và ưu phiền đã làm tiêu tốn sức lực của ông. Ông cảm thấy luôn mệt mỏi và chán nản.

Ông được khuyên nên dành những khoảng thời gian yên tĩnh cho bản thân từ

ba đến bốn lần một ngày và tự nhủ rằng Tạo hóa đã ban cho mình niềm cảm hứng và hy vọng và ông chỉ cần lắng nghe Siêu nhiên, để cho sự hài hòa, bình an và tình yêu thương từ đó truyền qua chính mình. Ông được khuyên hãy tĩnh tâm với những lời ám thị sau:

Hỡi Tạo hóa, hoặc Trí tuệ Siêu việt, hãy ban cho tôi khát vọng này. Đấng Toàn năng đang ở trong tôi, hãy cho phép tôi sống, hành động và sở hữu. Trí tuệ và Sức mạnh Toàn năng hãy nâng đỡ để tôi đạt được tất cả các mục tiêu của mình. Tôi không còn nghĩ đến những trở ngại, trì hoãn, khó khăn và thất bại. Tôi biết rằng sự suy nghiệm liên tục những lời này sẽ giúp tôi có được niềm tin và làm gia tăng sức mạnh, cũng như vị thế của tôi, bởi Tạo hóa không ban cho ta nỗi sợ mà trao cho ta tình yêu và trí tuệ sáng suốt.

Ông đã suy niệm những lời này một cách thường xuyên và có hệ thống. Chân lý này đã đi vào tâm thức của ông, và khi ấy não bộ của ông gửi đi những tần số chữa lành bệnh cho toàn hệ thống. Chúng đã đi vào tiềm thức và giống như penicillin tâm linh, chúng tiêu diệt vi khuẩn âu lo, sợ hãi, bất an và tất cả những ý nghĩ tiêu cực. Trong vòng một tháng, ông đã có được nhận thức về sức mạnh, quyền năng và trí tuệ vốn đã có trong con người mình từ khi sinh ra. Ông đã khuất phục được sự âu lo bằng cách hấp thu liều thuốc tinh thần và chạm đến Trí tuệ Siêu việt đang bị phong tỏa trong thẳm sâu tiềm thức.

Đập tan phiền muộn thành từng mảnh

Kỹ sư Andy kể rằng anh nhìn sự âu lo như một vấn đề kỹ thuật. “Khi đối mặt với vấn đề kỹ thuật trong công việc”, anh chia sẻ, “Tôi bèn tháo nó ra và phân thành từng mảnh nhỏ. Rồi tôi tự hỏi, “Chúng từ đâu ra? Từng mảnh biểu thị cho điều gì? Làm thế nào để điều chỉnh nó theo tổng thể vấn đề?” Đối với sự phiền muộn, tôi hỏi, “Những ưu phiền này có sức mạnh gì? Chúng có nguyên lý gì không?””.

Bằng khả năng tư duy điềm tĩnh và phân tích hợp lý, anh đã tháo tung những nỗi lo của mình và nhận ra chúng là bóng tối trong tâm trí, đầy ngụy biện và ảo giác. Không phải thực tế, chỉ là những cái bóng trong tâm trí.

Một cái bóng thì không có sức mạnh! Vâng, hầu hết sự ưu phiền là như vậy: một cái bóng trong tâm trí. Nó không có thực tại, không có nguyên lý, cũng không có chân lý. Những nỗi lo này không hơn gì một khối những chiếc bóng

đeo vào nhau. Hãy loại bỏ những chiếc bóng ấy bằng cách biến chúng thành thực tại để xử trí.

Cơ thể của ta phản ánh tâm trí của ta

Các bác sĩ sẽ nói với bạn rằng nhiều bệnh nhân quá lo lắng về những căn bệnh mà họ không có, đến mức họ xuất hiện triệu chứng của những căn bệnh đó. Các bác sĩ gọi những triệu chứng này là “tâm thể” (psychosomatic). Từ này được ghép từ “tâm” nghĩa là “tâm trí” và “thể” nghĩa là “cơ thể”. Những gì ta suy nghĩ trong tâm trí được phản ánh bởi phản ứng của cơ thể.

Vị Phó chủ tịch của một công ty bảo hiểm lớn ở Hartford, bang Connecticut, cứ lo rằng tim của mình không ổn. Người bạn thân nhất của ông, lớn hơn ông 20 tuổi, vừa bị một cơn đau tim và ông tin chắc rằng mình cũng dễ bị. Ông đến gặp một chuyên gia tim mạch để đo điện tâm đồ và biết rằng tim của ông bình thường, và vấn đề của ông mang tính tâm thể. Cơn đau tim của người bạn đã gây ra trong ông một nỗi lo quá mức về tim của mình và ông thực sự cảm nhận được những cơn co thắt trong lồng ngực cũng như các triệu chứng khác của bệnh tim. Bác sĩ bảo ông rằng liệu pháp cho ông không nằm trong sách, mà nằm trong tâm trí tiềm thức của ông. Bác sĩ chỉ định rằng ông suy niệm trong tâm trí rằng mình khỏe mạnh cho đến khi ý tưởng sai lạc bị loại bỏ, và sau đó cơ thể của ông sẽ đáp trả. Chỉ mất vài tuần. Ông đã thực hành quy luật thay thế bằng cách lặp lại ý tưởng tốt lành cho đến khi tâm trí chấp nhận sự thật, và ông được giải thoát trong thanh thản.

Cần một chút nỗ lực, nhưng bạn có thể làm được. Chỉ cần chuyên tâm. Chỉ cần thiện chí thực hiện. “Tôi sẽ khắc phục tình trạng này. Tôi sẽ đối đầu với nó. Nó là cái bóng trong tâm trí của tôi, và tôi sẽ không trao quyền cho cái bóng”. Nhà điều hành công ty bảo hiểm đã bị những cơn co thắt do cảm xúc vì ông bị ám ảnh với ý tưởng rằng tim của mình không tốt. Thật ra không phải. Cho nên ông đã hoàn toàn bình phục. Ông đã được chữa lành điều gì? Một niềm tin sai lệch trong tâm trí.

Sức mạnh nằm bên trong ta

Mỗi khi sợ hãi hoặc phiền muộn, hoặc mỗi khi nghĩ rằng bạn không thể hoàn thành một điều gì đó, hãy ngồi lại tĩnh tâm để nhận ra rằng Siêu nhiên đang ở bên trong bạn, rằng Tạo hóa là tình yêu vô biên, là Trí tuệ Siêu việt, Sự sống

Vô tận, trí tuệ kỳ diệu, quyền lực tuyệt đối, sự hài hòa tuyệt đối.

Nếu ta lên tiếng, nó sẽ đáp lời. Trí tuệ Siêu việt sẽ đáp lại những suy nghĩ của ta. Hình thức nguyện cầu hay thiền định này sẽ mang lại sự thư giãn, tĩnh lặng hoàn toàn cho trí não của ta. Khi ở trạng thái thư giãn này, hãy chiêm nghiệm những gì mà ta muốn trở thành, muốn làm, muốn có được, và Siêu nhiên bên trong ta sẽ đáp lại niềm tin của ta. Niềm tin này sẽ ngấm vào tiềm thức của ta và làm gia tăng sức mạnh để ta đối mặt với những vấn đề mình gặp phải.

Trong nhiều năm, Carlos J. làm công việc vẽ biểu đồ và đồ thị cho bộ phận tiếp thị của công ty. Do luôn được ngợi khen về sự rành mạch và chính xác trong công việc, Carlos cảm thấy rất an tâm với chỗ làm của mình. Nhưng do kỹ thuật máy tính phát triển, người ta không còn cần những người có kỹ năng như của Carlos. Thay vì than vãn về sự bất công này hoặc phàn nàn về vận rủi của mình, Carlos đã thuyết phục công ty tái đào tạo anh về đồ họa máy tính. Anh học chăm chỉ và làm chủ được các kỹ thuật mới. Anh đã thấy rằng kinh nghiệm vẽ biểu đồ trước kia của mình đã giúp anh hiểu sâu hơn về đồ họa máy tính. Anh đã làm chủ bộ môn này và trở thành một chuyên viên hàng đầu.

Chớ để điều gì làm phiền bạn, chớ để điều gì làm bạn lo sợ, chớ để điều gì cản trở bạn, chớ để điều gì làm bạn tức giận. Bạn là một bậc thầy. Bạn chịu trách nhiệm về thực tại của mình: về những suy nghĩ, cảm giác, cảm xúc và phản ứng của mình. Bạn là một vị vua trong thực tại của chính mình. Khi bất kỳ một ám thị tiêu cực nào xảy đến, bạn có thể nói, “Tôi có bên trong tôi khả năng và sức mạnh để vượt qua điều này. Với sự trợ giúp của Trí tuệ Siêu việt, tôi sẽ tìm được câu trả lời cho điều này”.

Nuôi dưỡng tiềm thức bằng những ý nghĩ tích cực

Phiền muộn và sợ hãi chỉ có thể ngự trị cuộc đời ta nếu ta cho phép. Ta có quyền loại bỏ chúng ra khỏi cuộc sống của mình. Ta có Siêu nhiên bên trong chính mình, sức mạnh để ta thay đổi cuộc đời. Bằng cách cầu nguyện và thiền định, bằng cách gắn kết với bản thể tâm linh của mình, bằng niềm tin vào Tạo hóa, ta sẽ vượt qua sự sợ hãi và ưu tư. Nếu ta nuôi dưỡng tiềm thức bằng những ý nghĩ tích cực, tiềm thức sẽ phản ứng tích cực khi đối mặt với các vấn đề và tìm ra giải pháp, khiến ta có được một cuộc sống hạnh phúc hơn, an

bình hơn và nhiều thành quả hơn.

Nhiều người thất bại bởi vì liên tục ngừng bước để băn khoăn làm thế nào đi đến đích, liệu họ có thành công hay không. Sự nghi vấn triền miên về kết cục sẽ tạo ra nỗi hoài nghi, yếu tố có thể giết chết thành tựu.

Bí quyết của thành tựu trong công việc hay trong các khía cạnh khác của cuộc sống chính là sự chú tâm. Phiền muộn hay sợ hãi ở bất kỳ hình thức nào cũng nguy hại cho sự tập trung tinh thần và giết chết khả năng sáng tạo. Một trong các lý do phổ biến nhất khiến người ta phải chịu đựng công việc chính là nỗi sợ gây ra bởi cấp trên độc đoán − người liên tục đe dọa trừng phạt, thậm chí sa thải những ai trái ý. Không hề dễ chịu khi làm việc trong hoàn cảnh như vậy và nhiều người luôn khổ sở trong môi trường đó. Toàn bộ cơ chế tinh thần của họ rung lên những cảm xúc đối nghịch, và hiệu quả không thể đạt được.

Hầu như ta không thể thay đổi tính cách của sếp, nhưng ta có thể học cách chung sống với điều này mà không để nó làm ta héo mòn. Mỗi lần thấy mình lo âu, phiền muộn hoặc bất an với cách xử sự này, ta chỉ cần dừng lại vài khoảnh khắc và tự nhủ, "Đây không phải là cách sống của một người thông minh, biết nghĩ, không phải đời sống của con người đích thực". Tất nhiên, nếu có thể thay đổi công việc, hoặc trong cùng tổ chức hoặc rời khỏi đó, hãy hành động. Nhưng nếu không thể làm vậy, bất cứ khi nào sếp mắng mỏ, hãy nhắc lại với chính mình: "Tôi sẽ không để điều này hủy hoại cuộc sống của mình. Tôi vẫn sẽ thanh thản trong công việc và biết rằng mình đang làm hết sức, bất chấp thái độ của sếp. Tôi sẽ không để điều này khiến mình trì trệ". Suy nghĩ này có thể không làm thuyên giảm tình hình, nhưng khiến bạn chấp nhận hoàn cảnh và tìm kiếm sự hài lòng và thành tựu bên ngoài công việc.

Hãy thư giãn cơ thể, bình lặng tâm trí

Bạn có lịch đánh giá tổng kết hiệu quả công việc thường niên với sếp vào sáng ngày mai. Bạn định làm gì? Bạn ắt sẽ lo lắng về những gì sếp sẽ nói ra. Bạn sẽ nhớ lại tất cả lỗi lầm đã phạm phải, những lần làm chậm thời hạn hoặc các vấn đề khác. Tiềm thức của bạn có lẽ sẽ chìm trong một gánh nặng tiêu cực, khiến bạn không ngủ được trong đêm đó.

Thay vì vậy, ta hãy giả định rằng bạn biết quy luật của tâm trí và cơ chế của

tinh thần. Thay vì lo lắng về buổi tổng kết, bạn hãy ngồi xuống ghế và định thần. Trước tiên bạn hãy thư giãn. Khi cơ thể thư giãn, tâm trí trở nên bình lặng. Bạn hãy tự nhủ, “Những ngón chân của tôi thư giãn, đôi bàn chân của tôi thư giãn, các cơ bụng của tôi thư giãn, tim và phổi của tôi thư giãn, cột sống của tôi thư giãn, cổ tôi thư giãn, đôi bàn tay và cánh tay của tôi thư giãn, não bộ của tôi thư giãn, đôi mắt của tôi thư giãn, toàn bộ con người tôi hoàn toàn thư giãn từ đầu đến chân”.

Khi bạn thư giãn, cơ thể của bạn phải vâng lời bạn; khi bạn thư giãn và tin tưởng, lời nguyện cầu của bạn luôn được hồi đáp. Nếu không thư giãn, bạn không nhận được kết quả. Hãy thư giãn và tin tưởng. Khi thư giãn cơ thể, bạn đang thư giãn tâm trí. Tâm trí của bạn trở nên tĩnh và lặng. Vậy thì bạn sẽ làm gì để chuẩn bị cho sự kiện mà trước giờ luôn là một thử thách đối với bạn? Bạn nên tập trung vào tất cả thành tích đạt được trong năm qua – các khoản chi phí bạn đã tiết giảm, những sáng kiến bạn đã đề xuất, các khách hàng bạn đã làm hài lòng và tất cả các hoạt động tích cực khác mà bạn đã tham gia. Nếu bạn chiếu bộ phim ấy trong tâm trí và duy trì nó, bạn sẽ ở tư thế sẵn sàng.

Khi đi gặp sếp vào sáng hôm sau, bạn sẽ bước vào với một thái độ hết sức tích cực. Nỗi lo sẽ được thay thế bằng sự tự tin. Chắc chắn, sếp có thể chỉ ra những khía cạnh mà bạn phải hoàn thiện. Đó là công việc của sếp, và tất cả chúng ta có thể hoàn thiện. Nhưng bạn sẽ chấp nhận những lời đó như sự góp ý xây dựng chứ không phải sự chỉ trích. Khi ấy bạn đã lập trình được tiềm thức để thay thế sự lo âu và quan ngại về công việc bằng niềm tin rằng bạn đang làm việc hiệu quả và có thiện chí cũng như khả năng để làm tốt hơn.

Bạn nghĩ bạn có vấn đề?

Có một câu chuyện cổ xưa về một nhà thông thái, một người yêu thích những điều bí ẩn của cuộc sống. Nhà thần bí học này đã kêu gọi tất cả mọi người trên thế giới tụ lại thành một vòng tròn lớn. Ở tâm của vòng tròn, họ đặt tất cả các vấn đề của họ, những lời than phiền, sự hiểu lầm, đau khổ, bệnh tật, thiếu thốn và bó buộc – các vấn đề ở mọi thể loại và hình thức.

Kế đến, họ được cho phép, hoặc được lệnh thì đúng hơn, xem xét đống vấn đề này để chọn cho mình một thứ bất kỳ theo ý muốn của bản thân. Cả đám đông chợt hết sức im lặng. Họ trở nên hết sức yên lặng.

Sau khi suy nghĩ và đắn đo kỹ càng, mỗi người quay trở lại tâm của vòng tròn và nhặt lấy vấn đề trước đây của chính mình, rồi đi về nhà. Không một ai, không một linh hồn nào, chịu lựa chọn, hoặc gánh vác trên vai mình những gánh nặng, khốn khó, thử thách và đau khổ của người khác.

Ta thường bị cuốn hút vào việc giải quyết vấn đề của người khác. Đó là một ảo tưởng và một sự tiêu tán và lãng phí hoàn toàn năng lượng của bản thân. Với tất cả thiện chí và ý định có được, với tất cả khát vọng của mình – chúng ta cũng không đủ năng lực giải quyết hoàn cảnh của người khác.

Chỉ có chính chúng ta, bản thân ta, là người rốt cục đủ khả năng để xử trí cuộc đời mình − vì đó là sự sáng tạo của ta. Ta có thể thay đổi và cải thiện đời sống bằng cách thay đổi niềm tin của mình, nhớ rằng chúng ta thực sự là ai. Ta phải liên tục nhắc nhở chính mình chấp nhận di sản của ta, vốn thừa kế của ta, về tất cả những gì tốt lành, đúng đắn và tươi đẹp.

Đánh bại ưu tư

Trong cuộc sống của hầu hết mọi người, có những lúc mọi chuyện không như mong đợi. Công việc đình trệ. Trễ thời hạn. Dù cố gắng đến đâu, dường như bạn cũng không thể bắt kịp. Bạn thấy chán nản.

Khi cảm nhận được sự chán chường này đang dâng lên, hãy chú tâm mạnh mẽ vào những phẩm chất thật trái ngược. Hãy nhớ rằng bạn đã từng đối mặt với khủng hoảng trong công việc trước đây và đã từng vượt qua. Hãy giữ những suy nghĩ vui tươi, tự tin, tri ân, thiện chí đối với tất cả mọi người, và bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy những kẻ thù nghịch từng cản bước và gieo khổ ải cho bạn chợt thoắt biến mất ra sao, như bóng tối tan biến khi ta mở cửa sổ và ánh sáng tràn vào phòng. Ta không xua đuổi bóng tối mà chỉ mang đến ánh sáng, liều thuốc hóa giải nó ngay lập tức. Khi đang chịu áp lực về thời hạn, khi sếp bác phần việc của bạn trong dự án và yêu cầu làm lại, khi bạn mất một hợp đồng bán hàng cần thiết để đạt chỉ tiêu, khi mọi thứ có vẻ trục trặc và phiền muộn xâm chiếm bạn, hãy dừng công việc lại để tập trung loại trừ những kẻ thù nghịch này ra khỏi tâm trí, hãy hóa giải chúng, dập tắt chúng, bằng những lời ám thị đối nghịch. Bạn biết rõ rằng một ý nghĩ vui tươi, cao đẹp, mặc dù thật khó khăn để giữ được trong tâm trí lúc phiền muộn, sẽ sớm khiến bạn nhẹ lòng. Hãy mường tượng đến phẩm tính vui tươi đầy hy vọng này nếu bạn chưa có và chẳng mấy chốc bạn sẽ có được.

Nếu bạn là nạn nhân từ tâm trạng của chính mình, hãy lướt qua nó và chủ động quan tâm đến mọi chuyện xung quanh. Hãy gác lại các vấn đề trong công việc của bạn. Một khoảng nghỉ ngắn thường giúp tâm trí tươi tắn và khiến bạn suy nghĩ thấu đáo hơn khi trở lại xử lý sự việc. Hãy vui vẻ và quan tâm đến người khác. Đừng bận tâm đến chính mình. Hãy thoát ra khỏi chính mình bằng cách nhiệt tình hòa nhập với bạn bè hoặc gia đình, hoặc với những kế hoạch và thú vui của những người xung quanh.

Chớ tập trung vào những mối quan tâm trước mắt. Hãy nghĩ đến những thành công và cách bạn đã đạt được. Hãy nhớ lại nhiệm vụ khó khăn mà bạn từng giải quyết khi người khác bỏ cuộc. Hãy nhớ sếp đã khen ngợi ra sao sự sáng tạo của bạn, sự chuyên cần của bạn và lòng trung thành của bạn trước đây. Hãy suy ngẫm về thắng lợi thay vì đau buồn với những thất bại. Cách này sẽ giải tỏa tâm trí và giúp bạn nhìn ra hướng giải quyết vấn đề hiện tại.

Đừng hình dung tương lai qua những rắc rối nhỏ nhoi mà bạn đang gặp phải. Những đám mây đen che khuất mặt trời của bạn hôm nay sẽ tan đi vào ngày mai. Hãy học cách nhìn cuộc sống ở tầm xa và quy đúng giá trị cho mọi sự.

Bạn là người chủ của các suy nghĩ của mình. Bạn có thể ra lệnh cho những ý nghĩ theo ý mình, chú tâm đến bất cứ điều gì bạn chọn để suy tưởng. Bạn là một vị vua trong thực tại của mình. Bạn có thể áp đặt mệnh lệnh cho các đối tượng − những ý nghĩ và cảm xúc − theo ý muốn của mình, và chúng phải vâng theo. Bạn là vị quân vương toàn quyền trong vương quốc tâm trí, có quyền loại bỏ tất cả các kẻ thù ra khỏi thực tại của mình.

Lo âu và sợ hãi là những niềm tin sai lạc của tâm trí. Những niềm tin sai lạc sẽ chết nếu không được ta chú ý đến. Nỗi lo âu dưới bất kỳ hình thức nào cũng là tín hiệu cảnh báo rằng ta đang tin tưởng một cách sai lạc. Một sự thay đổi tư tưởng sẽ giải thoát ta. Những người lo âu lúc nào cũng đinh ninh mọi chuyện sẽ trục trặc. Họ sẽ cho bạn biết đủ mọi lý do trục trặc có thể xảy ra, và không có một lý do tốt lành nào sẽ xảy ra hoặc có thể xảy ra. Sự phiền muộn như vậy khiến họ yếu đuối hơn và ít có khả năng đáp ứng mọi thách thức xảy đến, vì họ thu hút chính hoàn cảnh mà tâm trí họ đang chìm đắm trong đó.

Cái nhìn sợ hãi và phiền muộn mà ta gieo vào tiềm thức của mình trong thực tế chính là sự bảo đảm để một thách thức hoặc khó khăn tương ứng nào đó sẽ phát sinh.

Sau đây là 9 cách để làm giảm căng thẳng và lo âu trong công việc

1. *Học cách thư giãn*. Ấn định những khoảng thời gian trong ngày làm việc mà bạn có thể dành ra vài phút cho mình để thiền sâu hoặc thực hành các bài thư giãn. Một khoảng nghỉ ngắn thường làm trí não tươi tỉnh và giúp bạn suy nghĩ sáng suốt hơn khi trở lại công việc.

2. *Đi bộ*. Nếu bạn có thể rời bàn hoặc nơi làm việc, hãy đi bộ. Đi ra khỏi tòa nhà. Đi bộ vòng quanh khu nhà hoặc bãi đậu xe. Hít thở không khí trong lành. Nếu bị giới hạn trong tòa nhà, hãy đi bộ bên trong. Việc rời khỏi nơi căng thẳng thường giúp bạn giảm căng thẳng.

3. *Tin vào bản thân*. Đừng để áp lực hoặc những lời chỉ trích của người khác chế ngự cảm xúc của bạn.

4. *Khám phá phần tâm linh của bản thân*. Mỗi khi bắt đầu cảm thấy căng thẳng, hãy dựa vào niềm tin tôn giáo hoặc tâm linh để hướng mình đến chỗ bình an trong tâm trí.

5. *Luôn học hỏi*. Trải nghiệm học tập không ngừng sẽ giữ cho bạn tỉnh táo, cởi mở và phấn khích.

6. *Tạo dựng một đội ngũ hỗ trợ*. Tránh căng thẳng nghiêm trọng bằng cách luôn có bạn bè và đồng nghiệp trong nhóm sẵn sàng trợ giúp bạn khi mọi chuyện trục trặc.

7. *Chỉ chấp nhận cam kết những gì quan trọng để hoàn thành nhiệm vụ*. Lịch sự từ chối những hoạt động nào khiến bạn tiêu hao thời gian và sức lực.

8. *Vận dụng tính sáng tạo theo cách mới*. Khi xem lại cách thao tác công việc thường ngày, bạn khiến công việc trở nên ít nhàm chán và căng thẳng. Khi đề ra đường hướng mang tính sáng tạo để thực hiện nhiệm vụ mới, bạn làm cho công việc bớt căng thẳng khi xử lý.

9. *Chào đón sự thay đổi*. Hãy xem đó như thách thức mới chứ không phải mối đe dọa đối với hiện trạng.

ĐÚC KẾT

• Khi lo lắng về công việc, ta thường nghiền ngẫm quá nhiều điều mà sẽ không bao giờ xảy ra, và ta tự làm cạn kiệt sức sống, nhiệt huyết và năng lượng của mình.

• Nếu duy trì thói quen lo âu, ta có thể thu hút những gì mà ta đang lo nghĩ.

• Lo âu và sợ hãi là những niềm tin sai lạc của tâm trí. Những niềm tin sai lạc sẽ chết nếu không được ta chú ý đến. Nỗi lo âu dưới bất kỳ hình thức nào cũng là tín hiệu cảnh báo rằng ta đang tin tưởng một cách sai lạc. Một sự thay đổi tư tưởng sẽ giải thoát ta.

Chương támKhắc chế nỗi sợ

Khi đối mặt với một nỗi sợ bất thường, hãy chú tâm vào điều mà ta mong muốn trước mắt. Hãy chìm trong ước muốn của mình.

Thái độ này sẽ giúp ta tự tin và nâng cao tinh thần. Sức mạnh vô hạn của tiềm thức luôn tác động thay cho ta. Nó không thể thất bại.

Do đó, ta luôn có bình an và sự bảo đảm. Chính nỗi sợ thất bại mới tạo ra trải nghiệm thất bại.

H

ầu hết chúng ta lo lắng về vấn đề phát sinh trong công việc và cuộc sống, và như đã nói ở chương trước, ta có thể học cách xử trí. Tuy nhiên, có những lúc vấn đề dường như quá nặng nề và chúng ta không thể đối mặt được. Nỗi sợ đã thay chỗ cho sự tự tin trong tiềm thức của ta.

Sợ hãi là hiện tượng bao trùm nhất trong tất cả những trạng thái tinh thần thiếu lành mạnh và phản ánh một cách rất tai hại ở con người. Nó có nhiều cấp độ hoặc sắc thái, từ tình trạng cực kỳ chấn động, kinh hoàng, hay khiếp sợ, cho đến mức độ nhẹ nhất của sự e sợ tai họa sẽ xảy đến. Nhưng tất cả mọi sắc thái đều cùng bản chất − một sự tiêm nhiễm đến mức tê liệt vào ngay trung tâm của sự sống, vốn có thể tạo ra thông qua hệ thần kinh vô số triệu chứng bệnh hoạn trong từng mô tế bào của cơ thể.

Nỗi sợ cũng như khí a-xít carbonic được bơm vào bầu không khí. Nó gây ngạt về tinh thần, đạo đức và tâm linh, và đôi khi dẫn đến cái chết − cái chết về năng lượng, cái chết với mô tế bào và cái chết với mọi sự phát triển.

Vô số người có nỗi sợ về một tai họa nào đó sắp xảy ra. Nó ám ảnh họ ngay cả trong những khoảnh khắc hạnh phúc nhất. Hạnh phúc của họ bị nhiễm độc vì nó đến mức họ chẳng tận hưởng được mấy niềm vui hay sự thư thái trong bất cứ điều gì. Nó ăn sâu vào cuộc sống của họ và lộ diện trong sự rụt rè thái quá của họ, sự thu mình của họ và thái độ e thẹn của họ.

Chúng ta thường sợ rằng những quyết định công việc của mình sẽ dẫn đến

thất bại, sự chỉ trích từ sếp hoặc thậm chí làm ta mất việc. Điều này có thể gây ra chứng đau đầu, viêm loét và các vấn đề cảm xúc. Nỗi sợ là một trong những nguyên nhân lớn nhất gây đau khổ trong công việc, thất bại trên đường công danh và thậm chí cả mất việc.

Nỗi sợ có thể ngự trị cuộc đời bạn

Lo âu, bất an, giận dữ, ghen tị và rụt rè là những triệu chứng ban đầu của nỗi sợ. Nếu không được xác định và xử lý, chúng sẽ di căn thành nỗi sợ. Sợ hãi là một nguyên nhân chính của sự bất hạnh và kém cỏi, và đứng đầu trong việc biến nhiều người thành những kẻ hèn nhát và thất bại, và làm cho nhiều người trong số họ trở nên tầm thường.

Tất cả những việc được làm khi ai đó đang có cảm giác sợ hãi đều ít hiệu quả. Nỗi sợ bóp chết tính độc đáo và sự táo bạo; giết chết tính cá nhân và làm suy yếu tất cả tiến trình tâm trí. Những gì vĩ đại đều không bao giờ được làm trong cảm giác sợ hãi về một hiểm họa sắp đến. Nỗi sợ luôn luôn cho thấy sự yếu đuối và hèn nhát. Nó là kẻ đồ tể của thời gian, kẻ hiến tế hạnh phúc và tham vọng, và là kẻ hủy hoại sự nghiệp.

Nỗi sợ hãi làm suy nhược hoạt động tinh thần, và làm người ta không thể hành động khôn ngoan trong trường hợp khẩn cấp, vì không ai có thể suy nghĩ mạch lạc và hành động khôn ngoan khi bị tê liệt bởi nỗi sợ. Khi u sầu và chán nản về mọi việc, ta tràn đầy nỗi sợ rằng mình sẽ thất bại, bị ám ảnh bởi bóng ma đói nghèo và một gia đình khốn khổ, và trước khi ta kịp nhận ra thì nó đã thu hút cho ta chính những gì ta lo sợ.

Không việc gì phải sợ. Hãy nhắc đi nhắc lại điều này với chính mình. Dần dần, tiềm thức của ta sẽ chấp nhận. Và tiềm thức của ta sẽ tin theo, vì ta đã tin trong ý thức, bằng lý trí. Với bất kể điều gì mà ý thức của ta thực sự tin tưởng, tiềm thức của ta sẽ kịch tính hóa và tìm cách thị hiện. Chớ dao động hoặc mập mờ. Tiềm thức biết khi nào ta chân thành. Nó biết khi nào ta thực sự tin tưởng; khi ấy, nó sẽ đáp ứng. Nếu thay vì khuất phục trước nỗi sợ, ta kiên định nghĩ đến sự thành công trong tâm trí, theo đuổi một thái độ lạc quan, hy vọng và làm việc theo một phương cách hệ thống, tiết kiệm, với con mắt nhìn xa trông rộng, thất bại sẽ khó mà xảy đến.

Thay đổi tư duy từ nỗi sợ thành niềm tin

Ta có khả năng dễ dàng dẹp bỏ nỗi sợ đơn giản bằng cách thay đổi suy nghĩ. Nỗi sợ gây ức chế, đè nén và xiết nghẹt. Nếu ta chìm trong nó, nó sẽ biến thái độ tích cực, sáng tạo thành ra tiêu cực và vô dụng, và điều này giết chết thành quả. Tác động của nỗi sợ, nhất là khi tư tưởng sợ hãi đã biến thành thói quen, là làm khô cạn nguồn sống. Niềm tin khi thay thế nỗi sợ sẽ có tác động ngược lại đối với cơ thể và não bộ. Nó mở ra cội nguồn thiên nhiên, mang lại nguồn sống dồi dào cho các tế bào, và làm gia tăng năng lực của trí não.

Nỗi sợ tàn phá khủng khiếp trí tưởng tượng và phác họa đủ mọi hình ảnh thảm khốc. Niềm tin là liều thuốc giải độc hoàn hảo, bởi vì trong khi nỗi sợ chỉ nhìn thấy đêm đen và bóng tối, niềm tin lại thấy ánh sáng và mặt trời sau làn mây. Nỗi sợ thì tự ti và chờ đợi điều tồi tệ nhất; niềm tin lại tự tin và dự báo điều tốt lành nhất. Nỗi sợ thì bi quan; niềm tin lại lạc quan. Nỗi sợ luôn dự báo sự thất bại; niềm tin luôn dự báo sự thành công. Không thể có nỗi sợ đói nghèo hay thất bại khi tâm trí bị chi phối bởi niềm tin. Sự ngờ vực cũng không thể tồn tại. Niềm tin vượt trên mọi nghịch cảnh.

Andrew L. là một tay chơi vĩ cầm đầy tài năng. Cậu là người chơi vĩ cầm giỏi nhất trong dàn nhạc của trường trung học, và các giáo viên đều khuyến khích cậu theo đuổi sự nghiệp biểu diễn. Andrew không gặp vấn đề gì để chơi hết phong độ trong dàn nhạc và chơi độc tấu trước một nhóm khán giả nhỏ. Thế rồi, khi dàn nhạc của trường được trao vinh dự trình diễn một bản concerto dành cho vĩ cầm của Beethoven tại một phòng hòa nhạc lớn, Andrew đã được chọn chơi solo vĩ cầm. Cậu thao diễn ngoạn mục trong các buổi diễn tập, nhưng đến đêm hòa nhạc; đối diện với khán phòng đầy kín khán giả, Andrew chợt tê liệt. Cậu đã bị choáng vì sợ đến mức không diễn được và phải được đưa ra khỏi sân khấu.

Kể từ đó, Andrew khước từ chơi đàn. Cậu đã chọn theo đuổi một sự nghiệp khác, nhưng vẫn luôn mơ ước được sống đời sống của âm nhạc. Liệu sự nghiệp âm nhạc của Andrew có thể cứu vớt được hay không? Tất nhiên là có thể. Nhiều người đã chiến thắng nỗi sợ sân khấu để trở thành những diễn viên, nhạc sĩ, ca sĩ và nhà hùng biện đại tài. Họ quyết không để cho một hoặc thậm chí nhiều lần thất bại ngăn bước họ. Họ có niềm tin vào bản thân.

Niềm tin mạnh mẽ là một thứ của cải lớn lao vì nó không bao giờ suy hao; nó nhìn thấy xa hơn sự ưu phiền, trở ngại hoặc rắc rối nhất thời; nó nhìn thấy mặt trời sau đám mây. Nó biết mọi việc rồi sẽ ổn thỏa, vì nó thấy mục tiêu

mà mắt thường không thể nhìn thấy.

Khắc chế nỗi sợ

Trước tiên, để khắc chế nỗi sợ, ta phải hiểu mình sợ điều gì. Nó luôn luôn là một điều gì đó chưa xảy ra – nó không tồn tại. Rắc rối là một điều gì đó trong tưởng tượng và làm cho ta sợ hãi sự xuất hiện của nó.

Hầu hết mọi người đều sợ khi đi qua chỗ hẹp ở trên cao. Nếu không gian hẹp ấy được đánh dấu trên sàn nhà hoặc trong một căn phòng, ta có thể giữ thăng bằng một cách ổn thỏa, và không bao giờ nghĩ đến chuyện bị mất thăng bằng. Điều nguy hiểm nhất khi bước đi ở nơi cao như thế là nỗi sợ bị ngã. Những người giỏi giữ thăng bằng là những người đơn giản không sợ; họ không cho phép ý nghĩ về hiểm họa chế ngự họ, và kiểm soát tốt năng lực của cơ thể. Người nghệ sĩ nhào lộn chỉ cần chinh phục nỗi sợ là có thể trình diễn hầu hết các tiết mục làm kinh ngạc khán giả.

Ta hãy xét một nỗi sợ rất phổ biến − mất việc làm. Những người tự làm khổ cuộc đời họ bằng nỗi lo về chuyện không may này đều chưa mất việc làm; họ chẳng đang gánh chịu gì cả; không có hiểm họa túng thiếu gì cả. Tình hình hiện tại như thế là thỏa đáng. Nếu chuyện sa thải xảy đến, đã quá muộn để lo lắng về nó, và tất cả những lo lắng trước đó cũng đều hoàn toàn vô ích, chẳng có tác dụng gì, ngoài việc làm người ta thêm mệt mỏi trong cuộc tranh đấu cấp thiết để tìm việc làm khác. Khi ấy nỗi lo ắt là không tìm được công việc. Nếu người ấy tìm được việc, tất cả nỗi lo trước đó lại một lần nữa vô dụng. Trong mọi trường hợp, không bao giờ có cách gì để biện minh được cho nỗi lo. Đối tượng của nó luôn luôn là một hoàn cảnh tưởng tượng trong tương lai.

Để khắc chế nỗi sợ, hãy truy nguyên nó đến cùng để nhận thấy và thuyết phục mình rằng ở thời điểm hiện tại, những gì ta lo sợ không hề tồn tại bên ngoài trí tưởng tượng. Cho dù có xảy đến trong tương lai hay không, nỗi sợ của ta vẫn là một sự lãng phí thời gian, công sức và sức khỏe thể chất lẫn tinh thần. Hãy chấm dứt lo lắng như thể chấm dứt việc ăn uống một thứ mà mình biết chắc chắn khiến mình đau bệnh trong quá khứ. Nếu phải lo âu một điều gì đó, hãy lo âu về tác hại khủng khiếp của sự lo âu; điều đó có thể giúp ta trị được thói quen này.

Chỉ thuyết phục bản thân rằng những gì ta lo sợ đều là tưởng tượng là không

đủ, nếu ta chưa tập cho trí não vứt bỏ những ám thị về sự sợ hãi, và dẹp tan mọi ý tưởng dẫn đến đó. Điều này có nghĩa rằng ta phải nỗ lực tinh thần để luôn tỉnh táo. Khi ý nghĩ về điềm gở hoặc nỗi lo bắt đầu trỗi dậy, chớ chìm trong đó và để cho chúng lớn mạnh một cách u ám. Hãy biến suy nghĩ của mình thành những hành động tích cực và quả quyết.

Nếu lo sợ bản thân thất bại, thay vì băn khoăn xem mình nhỏ nhoi và yếu đuối ra sao, thiếu sẵn sàng ra sao trước việc lớn, và chắc chắn sẽ thất bại thế nào, hãy nghĩ xem mình mạnh mẽ và giàu năng lực ra sao, đã từng thực hiện thành công những việc tương tự như thế nào, và làm thế nào để huy động tất cả kinh nghiệm quá khứ để đón lấy cơ hội này, thực hiện công việc một cách đắc thắng, và sẵn sàng cho công việc lớn lao hơn. Chính thái độ như thế, dù có nằm trong ý thức hay không, sẽ giúp ta đạt đến những thành quả ngày càng cao. Nguyên tắc khắc chế nỗi sợ này bằng tư tưởng lạc quan, hy vọng và tự tin có thể áp dụng cho mọi nỗi sợ hãi đang từng ngày từng giờ đeo bám ta.

Trong khi nỗi sợ có thể làm ta suy hoại, sự khắc chế nỗi sợ có thể giúp ta đạt được thành tích lớn lao. Một ngày mưa gió, một sinh viên y khoa cao kều ngồi lo âu. Anh sắp chạy thi, và nỗi sợ hãi đã khiến anh nhợt nhạt. Có thể mô tả anh trông như một người sắp lên ghế điện hoặc đang bị tra tấn. Vị huấn luyện viên cũng có cùng mối lo về thời tiết, nhưng giữ kín trong lòng khi họ ngồi đối diện nhau trên tàu. Chàng vận động viên e rằng gió to sẽ khiến mỗi vòng chạy của anh bị chậm thêm một giây đầy hệ trọng. Vị huấn luyện viên biết nỗi ngờ vực này nguy hại ra sao đối với một vận động viên nên ông cam đoan rằng anh ta sẽ thành công... nếu có động cơ đúng đắn, với lý do chính đáng. Ông trấn an chàng vận động viên rằng trí não có thể vượt qua mọi nghịch cảnh, và rằng ông biết một vận động viên tài ba ở Ireland đã chạy chỉ bằng ý chí và thắng một cuộc đua chông gai mà không hề được huấn luyện và ăn uống tử tế. Và vị huấn luyện viên hỏi, nếu đây là cơ hội duy nhất của anh thì sao? Chàng trai sau này nói rằng anh cần vị huấn luyện viên khẳng định rằng anh có thể thành công. Anh chỉ cần nghe vang lên những lời mà anh hy vọng là chân lý đích thực bên trong: Anh có thể đương đầu được với thử thách lớn nhất này, bất chấp hoàn cảnh. Vị huấn luyện viên, Fritz Stampfl, về sau viết rằng vốn quý nhất của một vận động viên, ngoài thể lực, là một bộ não trầm tĩnh và biết suy tính, kết hợp với lòng tự tin và can đảm. Ông là người đã gieo cho Roger Bannister lòng can đảm để phá kỷ lục chạy 1500 mét dưới 4 phút.

Kiểm soát trí não của mình

Ta phải học cách kiểm soát suy nghĩ, cảm xúc và phản ứng của mình. Không để cho nỗi sợ giành quyền đưa ra các quyết định thay ta. Ta phải nắm quyền và nói với sự sợ hãi, “Tôi là chủ, tôi sẽ ra lệnh cho các suy nghĩ, và tôi không sợ phải đưa ra quyết định này”. Hãy ra lệnh cho tâm trí phải hướng vào đâu, khi ấy ta sẽ giống như một ông chủ ra lệnh cho nhân viên thừa hành các chỉ thị.

Ta phải nắm quyền đối với tâm trí; không cho phép các yếu tố khác chi phối nó thay mình. Tín điều, truyền thống, sự mê tín dị đoan, nỗi sợ và sự thiếu hiểu biết ngự trị tâm trí của người bình thường. Sa mạc lớn nhất thế giới không phải là Sahara; mà nằm trong tâm trí của người bình thường. Quá nhiều người không làm chủ tâm trí của mình; họ không nỗ lực để tự suy nghĩ. Họ để cho đầu óc bị chế ngự bởi những người kiên quyết hơn trong gia đình hoặc bởi ý kiến của sếp hoặc các đồng nghiệp cứng cỏi. Đừng để điều này xảy ra với bạn. Hãy rèn sức mạnh cho tiềm thức chống lại sự chế ngự từ người khác và khẳng định khả năng làm chủ số phận của mình.

Khảo sát nỗi sợ của mình

Người đứng đầu bộ phận bán hàng của một công ty đa quốc gia lớn tâm sự rằng khi bắt đầu vào nghề trong cương vị nhân viên bán hàng, ông đã phải đi bộ vòng quanh tòa nhà 5, 6 lần mới lấy đủ can đảm tiếp xúc với khách hàng.

Người giám sát của ông vừa giàu kinh nghiệm lại vừa rất sâu sắc. Một hôm, bà ta bảo ông, “Đừng sợ con quái vật phía sau cánh cửa. Không có con quái vật nào cả. Anh là nạn nhân của một niềm tin sai lạc”.

Người giám sát chia sẻ tiếp với ông rằng mỗi khi cảm thấy nỗi sợ bắt đầu dấy lên, bà luôn đối mặt với nó. Bà nhìn chằm chằm vào nó, nhìn trực diện. Khi làm vậy, bà luôn luôn thấy rằng nỗi sợ lùi bước và co lại đến mức trở nên vô nghĩa.

Sếp của Sarah M., Agnes, là một người chuyên chế. Bà ta không ngừng săm soi chi tiết công việc của tất cả thuộc cấp. Bà ta nhanh nhẩu chỉ trích, và không bao giờ khen thưởng hoặc ghi nhận kết quả. Sarah sợ đi làm và quả thật run rẩy khi Agnes bước đến gần chỗ làm việc của mình.

Cô nhận thấy đồng nghiệp Rebecca dường như không bao giờ lúng túng với lời lẽ công kích của Agnes. Sarah hỏi làm sao có thể trầm tĩnh như vậy trong hoàn cảnh ấy. Rebecca nói: "Khi mới vào đây làm, tôi rất sợ Agnes và đã định nghỉ việc, nhưng tôi cần việc. Tôi đã xác định rằng không thể nào Agnes, hay bất cứ ai khác, có thể hủy hoại cuộc đời tôi, nếu tôi không cho phép. Tôi nhận ra người duy nhất có thể làm tôi khổ sở là chính tôi. Nếu tôi để Agnes làm cho tôi cảm thấy thua kém, tôi sẽ thua kém. Vì vậy, khi bà ta mắng mỏ, tôi nghe bằng tai này và xả ra tai kia. Tôi chặn hết những gì tiêu cực ở bà ta và chú tâm vào những gì tốt đẹp của mình. Tôi chỉ gật đầu, "Vâng", rồi tiếp tục làm việc. Hãy thử đi. Không hiệu quả ngay lập tức, nhưng sau một thời gian, bạn sẽ để được ngoài tai những lời của Agnes".

Sarah làm theo lời khuyên của Rebecca. Mặc dù môi trường làm việc vẫn như thế, sự cảm nhận và phản ứng của cô đã khiến cho công việc trở nên dễ chịu đựng hơn.

Hứng khởi sẽ biến bại thành thắng

Có lẽ quá khứ là một sự thất vọng cay đắng với bạn. Khi nhìn lại, bạn có thể thấy mình đã thất bại, hoặc ít nhất đã sống một cuộc đời tầm thường. Bạn có thể chưa thành công với những gì mình mong muốn; bạn có thể mất tiền trong khi định kiếm tiền; hoặc bạn có thể đánh mất bạn bè và những người rất thân thiết với mình. Bạn có thể đã đánh mất cơ nghiệp, và thậm chí có thể bị tịch biên cả nhà cửa vì không thanh toán được nợ trả góp, hoặc do bệnh tật và rốt cục không có khả năng làm việc. Một vụ tai nạn nghiêm trọng có thể cướp đi hẳn khả năng của bạn. Năm mới có thể đến với một viễn cảnh chán chường đối với bạn. Tuy nhiên, bất chấp cho bất kỳ hoặc tất cả những bất hạnh nào trên đây, nếu bạn không chấp nhận bị khuất phục, chiến thắng sẽ vẫn chờ đợi bạn ở cuối đường.

Không việc gì phải cảm thấy mặc cảm nếu ta đánh mất lòng can đảm và sợ phải đối mặt với đời chỉ vì ta đã từng sai lầm hoặc vấp ngã, vì doanh nghiệp của ta thất bại, vì gia sản của ta bị cuốn trôi bởi thiên tai, hoặc vì rắc rối nào khác mà ta không thể nào ngăn chặn được.

Đây là câu trắc nghiệm về lòng can đảm của bạn: Bạn còn lại bao nhiêu sau khi đã mất tất cả ngoại trừ chính mình? Nếu bây giờ bạn nằm xuống, đưa hai bàn tay lên và thừa nhận mình đã thất bại, bạn không còn lại gì nhiều. Nhưng

nếu với trái tim không nao núng và mặt vẫn hướng về phía trước, bạn không cam chịu bỏ cuộc hoặc lay chuyển niềm tin vào chính mình, nếu bạn xem thường sự lùi bước, bạn sẽ thấy mình còn lớn mạnh hơn so với sự mất mát, lớn hơn gánh nặng đang mang và lớn hơn bất kỳ thất bại nào.

Bạn có thể nói rằng bạn đã thất bại quá thường xuyên, cố gắng cũng vô ích, đến mức không thể thành công, và rằng bạn đã vấp ngã quá nhiều ngay cả khi cố gắng đứng dậy. Vô lý! Không có thất bại nào dành cho một người có tinh thần bất khả khuất phục. Bất kể đã thất bại nhiều đến đâu, ta vẫn luôn có thể thành công. Biết bao lần trong cuộc sống, qua những gì được thuật lại trên báo chí, được ghi lại trong những pho tiểu sử, hoặc được phơi bày trước mắt chúng ta, chúng ta thấy những con người đã vượt qua thất bại, hiên ngang đứng dậy giữa cảnh ngộ hoang tàn, và lại mạnh dạn quay mặt về phía trước một lần nữa.

Nếu bạn hàm chứa tố chất để chiến thắng, nếu bạn có lòng kiên trì và chí khí thì những nỗi bất hạnh, mất mát và thất bại sẽ khơi chúng dậy và làm cho bạn càng thêm mạnh mẽ. “Chính thất bại”, mục sư Henry Ward Beecher đã nói, “mới biến xương thành đá lửa và sụn thành cơ bắp để làm cho chúng ta trở nên bất khả chiến bại”.

Ta phải không ngừng trỗi dậy để giành lấy chiến thắng từ chiến bại. Đó là bí quyết của sự thành công trong đời của mỗi con người can đảm và cao thượng.

Đã bao lần chúng ta rơi vào một cuộc khủng hoảng trong cuộc sống khi đối đầu với một trở ngại nào đó mà ta nghĩ sẽ là một tai họa khủng khiếp và có lẽ sẽ hủy hoại ta nếu ta không tránh được! Ta sợ rằng tham vọng của mình sẽ thui chột hoặc cuộc sống của ta sẽ tan nát. Nỗi sợ hãi cú sốc mà ta nghĩ sẽ chôn vùi chính mình khi ta ngày càng đến gần hơn với tai họa, mà không có cách nào tránh được, quả là một điều gì đó đáng sợ.

Một số người sống một cuộc đời tươi đẹp suốt nửa đời người, với mọi thứ đều thuận buồm xuôi gió. Trong lúc họ đang tích lũy của cải, kết giao bằng hữu và tạo dựng danh tiếng, tính cách của họ dường như mạnh mẽ và cân bằng; nhưng khi rắc rối xảy đến, một thất bại trong kinh doanh, một sự cố hoặc một cuộc khủng hoảng lớn khiến họ mất tất cả − họ bị chới với. Họ tuyệt vọng, đánh mất chí khí, lòng can đảm, niềm tin, hy vọng và sức mạnh để tiếp tục nỗ lực, tất cả mọi thứ. Nỗi sợ ngấm xuống tiềm thức của họ và chế

ngự tính cách của họ.

Hãy để mọi thứ ra đi, nếu bất khả kháng, nhưng chớ bao giờ đánh mất chính mình. Chớ lùi bước trước nỗi sợ. Hãy thay nó bằng hy vọng. Gắng hết sức giữ lấy nó. Bạn lớn mạnh hơn nhiều so với bất kỳ thất bại nào có thể xảy đến, lớn đến mức hiếm khi thất bại được nhắc đến trong tiểu sử của bạn, và nó cũng chỉ được xem là một sự kiện trên đường sự nghiệp – trở ngại, nhưng không quá quan trọng.

ĐÚC KẾT

• Sợ hãi và lo lắng khiến ta chiêu dẫn chính những gì ta lo sợ. Thói quen sợ hãi làm suy yếu sức khỏe, rút ngắn tuổi thọ và làm sút kém hiệu quả. Ngờ vực và sợ hãi nghĩa là thất bại; niềm tin thì lạc quan, nỗi sợ thì bi quan.

• Niềm tin là liều thuốc giải độc hoàn hảo, bởi vì trong khi nỗi sợ chỉ nhìn thấy đêm đen và bóng tối, niềm tin lại thấy ánh sáng và mặt trời sau làn mây. Nỗi sợ thì tự ti và chờ đợi điều tồi tệ nhất; niềm tin lại tự tin và dự báo điều tốt lành nhất. Nỗi sợ thì bi quan; niềm tin lại lạc quan. Nỗi sợ luôn dự báo sự thất bại; niềm tin luôn dự báo sự thành công.

• Hãy loại khỏi suy nghĩ tất cả những niềm tin sai lạc, thành kiến và sự mê tín. Ra lệnh cho tâm trí và tư duy toàn tâm chấp nhận rằng những gì ta đang tìm kiếm đã có trong Trí tuệ Siêu việt và ta chỉ việc đồng hóa về tinh thần và cảm xúc để nó trở thành hiện thực.

• Quá nhiều người sợ dùng đến tâm trí của mình. Họ để cho đầu óc bị chế ngự bởi ý kiến của sếp hoặc các đồng nghiệp cứng cỏi. Đừng để điều này xảy ra với bạn. Hãy rèn sức mạnh cho tiềm thức chống lại sự chế ngự từ người khác và khẳng định khả năng làm chủ số phận của mình.

• Bạn lớn mạnh hơn nhiều so với bất kỳ thất bại nào có thể xảy đến. Bất kể gặp phải nghịch cảnh nào, những nỗi thất vọng hay thất bại ra sao, bạn vẫn luôn vượt trên tất cả những điều đó. Chớ đánh mất sự bình tâm.

Chương chínTăng cường sức sáng tạo

Trí tưởng tượng là khả năng mạnh mẽ nhất của bạn. Hãy tưởng tượng những gì đáng yêu và tốt đẹp. Bạn chính là những gì bạn tưởng tượng về chính mình.

S

ự sáng tạo khởi đầu từ trí tưởng tượng. Ở đây ta đang nói về trí tưởng tượng một cách quy củ, theo kiểm soát và có định hướng. Mường tượng là thai nghén một điều gì đó, gieo nó vào tiềm thức. Bất kể điều gì được gieo vào tiềm thức cũng sẽ được thể hiện trên màn hình thực tại dưới dạng hình hài, biến cố, sự kiện và trải nghiệm. Nếu muốn thành công, trước tiên ta phải tưởng tượng mình thành công. Nếu muốn giàu có, trước tiên ta phải tưởng tượng mình giàu có.

Khi thiên hạ nói, “Điều đó là không thể; không thể nào làm được”, người có trí tưởng tượng nói, “Làm được rồi”. Trí tưởng tượng có thể thâm nhập vào các tầng sâu của thực tại và bộc lộ những bí mật của thiên nhiên.

Hãy tin vào trí tưởng tượng của ta

Một nhà công nghiệp lừng danh đã kể chuyện ông khởi nghiệp từ một cửa hàng nhỏ ra sao. Ông nói, “Tôi thường mơ đến một tập đoàn lớn với chi nhánh khắp toàn quốc”. Ông nói thêm rằng mình thường hình dung một cách có hệ thống trong tâm trí những tòa nhà đồ sộ, văn phòng, nhà xưởng và các cửa hiệu, và biết rằng thông qua quyền năng của tâm trí, ông có thể dệt nên tấm vải để khoác lên các giấc mơ. Ông thành công và bắt đầu chiêu dẫn được, theo quy luật hấp dẫn, các ý tưởng, nhân sự, bạn bè, tiền bạc và mọi thứ cần thiết để phát triển lý tưởng của mình.

Như vậy, người này quả thực đã thực hành trí tưởng tượng và sống với những mô thức tâm trí cho đến khi trí tưởng tượng khoác áo lên cho chúng thành hình hài. Ông kết luận, “Tưởng tượng chính mình thành công cũng dễ như tưởng tượng thất bại; và thú vị hơn nhiều”.

Bất kể điều gì ta nghĩ đến, ta đều có thể khiến nó hình thành. Ta thai nghén cho tiềm thức bằng hình ảnh về ý tưởng, về lý tưởng. Người xưa nói rằng linh hồn có thể nhìn thấy những thứ vô hình trong tâm trí của ta. Phát minh mới ở đâu? Vở kịch mới ở đâu? Phát minh bí mật ấy của bạn đang ở đâu bây giờ? Nó ở trong tâm trí của bạn. Nó có thật. Nó có hình hài, dáng vẻ và chất liệu trong một chiều kích khác của tâm trí. Hãy tin mình đang có nó, và bạn sẽ có nó.

Trí tưởng tượng – Hạt giống của hành động

Một ví dụ đặc sắc về việc trí tưởng tượng đã tạo nên một trong những doanh nghiệp thành công nhất chính là Howard Schultz, tức "ông Starbucks". Cần một người có tầm nhìn, lòng can đảm và niềm tin không lay chuyển mới có thể khiến cho một ý niệm mới đi đến thành công.

Schultz đã được thuê quản lý mảng bán lẻ và tiếp thị cho Starbucks, khi đó còn là một nhà phân phối cà phê nhỏ với một vài cửa hiệu bán lẻ ở Seattle. Năm ấy ông 29 tuổi, vừa cưới vợ. Hai vợ chồng đã dọn nhà ở thành phố New York để đi nhận công việc mới này.

Khoảng một năm sau, Schultz đến thăm Italia nhân một chuyến mua hàng. Khi đi loanh quanh ở Milan, ông nhận thấy tầm quan trọng của cà phê đối với văn hóa Ý. Thường thì ngày làm việc ở đó bắt đầu bằng một tách cà phê ở quán. Sau giờ làm việc, bạn bè và đồng nghiệp lại gặp nhau ở quán cà phê trước khi về nhà. Nó là trung tâm của đời sống xã hội Ý. Schultz hình dung các quán cà phê như vậy được chuyển đến Mỹ. Chưa ai làm điều đó bao giờ.

Nhưng ông cảm thấy mô hình đó khả thi do chất lượng cao cấp của cà phê Starbucks.

Schultz đã hình dung hàng trăm quán cà phê Starbucks trên khắp nước Mỹ. Những quán mà doanh nhân sẽ ghé lại trên đường đi làm và sau giờ làm việc để thư giãn. Khách đến mua để mang đi. Giới trẻ sẽ hẹn hò nhau bên ly cà phê thay vì những ly cocktail. Các gia đình sẽ đến để giải khát trước hoặc sau khi xem phim.

Ý niệm này đã trở thành nỗi ám ảnh của Schultz. Ông quyết tâm tạo dựng một chuỗi quán cà phê trên toàn quốc dựa trên mô hình quán cà phê Ý, nhưng

những người chủ của Starbucks dè dặt. Họ đang kinh doanh trong lĩnh vực bán sỉ cà phê nhân; các quán mà họ mở ra chỉ là một phần nhỏ trong hoạt động kinh doanh.

Để thực hiện mục tiêu của mình, Schultz nghỉ việc ở Starbucks và lập ra một công ty mới. Năm 1986, ông mở quán cà phê đầu tiên ở Seattle. Quán thành công ngay lập tức. Schultz nhanh chóng mở một quán khác ở Seattle và một quán thứ ba ở Vancouver. Năm sau đó, ông mua lại Công ty Cà phê Starbucks và dùng tên của nó cho cơ nghiệp của mình. Vào cuối thế kỷ trước, Starbucks đã trở thành một yếu tố thiết yếu trong văn hóa Mỹ và bành trướng sang hàng chục quốc gia trên toàn thế giới.

Richard D., một doanh nhân ở Los Angeles, bị thua lỗ nghiêm trọng. Ông cầu nguyện để được hướng dẫn cho những bước đi kế tiếp. Ông bỗng cảm thấy bị thôi thúc mạnh mẽ phải đi vào sa mạc. Trong khi đăm chiêu tại đó, ý tưởng đã đến với ông. Ông chia sẻ ý tưởng này với một người quen, vốn điều hành một công ty bất động sản thành công ở Los Angeles. Ông trình bày tiềm năng lớn lao đã nhìn thấy trong sa mạc ấy. Ông hình dung cư dân từ Los Angeles và phía Đông chuyển đến sống ở vùng giờ đây chỉ là sa mạc. Trong sự mường tượng của mình, ông thấy họ xây dựng nhà cửa, bệnh viện, trường học ở đó. Người bạn của ông đã tuyển dụng ông làm người chào hàng để phát triển dự án tại vùng đất sa mạc đó. Thành công của ông đã biến ông thành đối tác trong công ty, và ngày nay ông đã trở thành một triệu phú bất động sản.

Hãy tin và ta sẽ nhận được

Tiềm thức có trí tuệ và sự thông thái để trợ giúp ta trong trường hợp khẩn cấp khi có yêu cầu trực tiếp. Có rất nhiều trường hợp mà các nhà khoa học, chẳng hạn, đã nhận được lời giải đáp sau khi cầu nguyện bởi họ không còn cách nào khác để tìm được bất kỳ một câu trả lời nào.

Nikola Tesla, một nhà khoa học điện năng đại tài, người đã đưa ra những phát kiến kỳ thú nhất, đã kể rằng khi một ý tưởng phát minh nảy ra trong tâm trí, ông sẽ vun đắp nó trong trí tưởng tượng và biết rằng tiềm thức của mình sẽ tái tạo lại và tiết lộ cho ý thức biết tất cả những gì cần thiết để định hình nó một cách cụ thể. Bằng cách âm thầm chiêm nghiệm mỗi bước cải tiến khả dĩ, ông đã không mất thời gian để hiệu chỉnh lỗi và có thể giao cho kỹ thuật viên sản phẩm hoàn hảo từ trí óc của mình. Ông nói, “Lúc nào cũng vậy, thiết bị

của tôi làm việc hệt như tôi tưởng tượng về nó. Trong hai mươi năm, chưa có một ngoại lệ nào". Tiềm thức đã cho ông câu trả lời đối với tất cả các phát minh của ông.

Plato đã dạy rằng tất cả mọi thứ đều tồn tại dưới dạng ý tưởng hoặc hình ảnh trong tâm trí trước khi được hiện thực hóa bên ngoài. Có những ý tưởng sai lạc và đúng đắn, cách nghĩ sai lạc và đúng đắn. Một ý tưởng sai lạc hoặc ảo tưởng có thể thị hiện trong cơ thể dưới dạng bệnh tật. Ý tưởng của Robert Fulton đã thị hiện thành tàu hơi nước và ý tưởng của Samuel Morse thành máy điện tín. Một nhà máy hoặc trung tâm mua sắm là ý tưởng của một doanh nhân kết tinh lại thành thực tại khách quan.

Trí tưởng tượng chính là lãnh địa hình thành nên máy truyền hình, radio, radar, siêu phản lực cơ và tất cả những phát minh hiện đại khác. Trí tưởng tượng của ta là kho tàng vô tận, nơi khai phóng từ tiềm thức của ta tất cả tinh hoa âm nhạc, nghệ thuật, thơ ca và phát minh. Ta có thể nhìn ngắm một tàn tích cổ xưa nào đó, một ngôi đền xưa, hoặc kim tự tháp, và tái hiện lại thành tựu của quá khứ đã suy tàn. Trong đống đổ nát của một giáo đường xưa, ta cũng có thể nhìn thấy cả một thành phố sống dậy với tất cả vẻ đẹp và sự nguy nga vốn có.

Hãy thử nghĩ đến một kiến trúc sư xuất sắc, đầy tài năng. Ông ta xây dựng trong tâm trí cả một thành phố hiện đại, đẹp đẽ cho người lớn tuổi, hoàn chỉnh với hồ bơi, bể cá, các trung tâm vui chơi giải trí, công viên… Ông ta có thể kiến tạo trong tâm trí cung điện đẹp đẽ chưa từng thấy trên đời. Ông ta có thể hình dung các tòa nhà hoàn thiện, được dựng lên hoàn chỉnh trước khi giao bản vẽ cho các nhà xây dựng. Sự giàu có bên trong của ông ta đã tạo ra sự phồn vinh bên ngoài cho chính ông và vô số những người khác.

Bạn là kiến trúc sư xây dựng tương lai của bạn. Giờ đây bạn có thể nhìn một hạt giống và, bằng con mắt tưởng tượng, tạo dựng một khu rừng tuyệt mỹ đầy sông suối. Bạn có thể nhìn một sa mạc và làm cho nó xanh tươi và bừng nở như hoa hồng. Những người có khả năng trực giác và trí tưởng tượng sẽ tìm ra nước trong sa mạc, và họ là người dựng nên những đô thị ở nơi trước đó mọi người chỉ nhìn thấy bãi cát và đồng trống hoang vu.

Những gì ta tưởng tượng có thật đã hiện hữu trong tâm trí của ta, và nếu ta trung thành với lý tưởng của mình, một ngày kia nó sẽ tự thị hiện thành thực

tại khách quan. Kiến trúc sư trưởng bên trong ta sẽ chiếu lên màn hình thực tại hữu hình những gì ta gieo vào trong tâm trí.

Trí tưởng tượng khuyến khích sự sáng tạo

Mario A. là một nhà hóa học trẻ làm việc cho một công ty vốn nỗ lực sản xuất một loại thuốc nhuộm nhưng thất bại. Anh được giao nhiệm vụ này khi được nhận vào làm. Anh đã phớt lờ quá trình thất bại của loại thuốc nhuộm này để tổng hợp ra hợp chất mong muốn mà không gặp chút khó khăn nào.

Cấp trên của anh rất đỗi ngạc nhiên và muốn biết bí quyết. Câu trả lời của anh là anh tưởng tượng ra rằng mình đã có đáp án. Khi bị cấp trên gạn hỏi tiếp, anh nói rằng mình nhìn thấy rõ ràng những chữ cái của từ ĐÁP ÁN bằng chữ màu đỏ trong tâm trí; sau đó anh đặt ống nghiệm ở bên dưới các chữ cái, biết rằng trong khi mình tưởng tượng công thức hóa học dưới các chữ cái, tiềm thức sẽ tự điền vào. Đêm thứ ba, anh đã gặp một giấc mơ mà trong đó công thức và kỹ thuật hoàn chỉnh để tạo ra hợp chất ấy được trình bày rõ ràng. Thành tích này đã khiến nhà hóa học trẻ ấy được đề bạt vào một vị trí điều hành trong công ty.

Hãy tin tưởng đến cùng, tràn đầy niềm tin trong mỗi bước đường, kiên định đến kết cục, và thấu biết trong lòng rằng kết cục đã được an bày vì ta đã nhìn thấy. Nhìn thấy và cảm thấy kết cục, ta đã buộc tiềm năng trở thành hiện thực.

Hình thành sức mạnh tưởng tượng

Sáng tạo không phải là một thuộc tính của riêng các nghệ sĩ, nhà phát minh hoặc các doanh nhân. Tất cả chúng ta đều có khả năng ấy bên trong. Ta chỉ cần bồi đắp và khơi dậy nó. Sau đây là một số gợi ý để giúp bạn làm điều này:

1. Hãy tưởng tượng bản thân đang làm những gì mình muốn và cảm nhận mình đang hành động, và những điều kỳ thú sẽ xảy đến trong công việc và sự nghiệp của bạn.

2. Hình dung bản thân mình toàn vẹn và hoàn hảo, thành công trong sự nghiệp, sống trong một ngôi nhà đẹp, có một gia đình hạnh phúc, vui tươi.

Giữ kiên định hình ảnh này trong tâm trí, và hãy tận hưởng kết quả kỳ diệu.

3. Hãy tưởng tượng đóng góp của mình cho mục tiêu của công ty hoặc phòng ban được ban giám đốc ghi nhận, và tưởng tượng mình đang được mọi người chúc mừng đã thành công.

4. Nếu ta chú tâm vào các tình huống gặp phải trong công việc, khi ta rời khỏi nơi làm việc, giải pháp sẽ thường xuyên xuất hiện trọn vẹn và hoàn chỉnh trong tâm trí mà không cần một nỗ lực nào.

5. Hãy hình dung trong tâm trí từng bước ta đi trên nấc thang sự nghiệp hay trên đường phát triển doanh nghiệp. Hãy mường tượng một cách sinh động, thực tế, tự nhiên, đầy kịch tính và thú vị. Tiềm thức sẽ chấp nhận những gì ta tưởng tượng và cảm nhận, và hiện thực hóa nó.

Edward Harriman đã tưởng tượng một tuyến đường sắt chạy khắp nước Mỹ. Ông đã vạch trên giấy tuyến đường tưởng tượng chạy khắp châu lục. Hình ảnh trong đầu ông được nuôi bởi niềm tin. Nó đã cách mạng hóa công nghiệp và thương mại, và giúp hàng triệu người có việc làm, tạo nên cơ nghiệp cho ông và nhiều người khác.

Hãy tưởng tượng thực tại của những gì ta đang mong muốn ngay bây giờ và sống trong tưởng tượng. Hành động bên trong của ta phải tương ứng với hành động ở ngoài của ta sau khi ước muốn được hiện thực hóa.

Không bao giờ ngưng nghỉ sáng tạo

Chớ để nỗi sợ bị từ chối làm cho bạn thui chột những đề xuất sáng tạo. Gary E. suy ngẫm về một ý tưởng có thể làm tăng năng suất bằng một thay đổi đơn giản trong phương pháp. Anh có nên nói với sếp? Lần trước anh đưa một đề xuất, cấp trên đã bác bỏ. Ông ta bảo sẽ không hiệu quả, mà không cho anh cơ hội để giải thích. Tại sao bây giờ cứ phải bận tâm?

Ta rất dễ lùi bước khi chán nản. Nếu không ngừng nảy sinh các ý tưởng, ta sẽ kiềm tỏa khả năng sáng tạo của chính mình. Tính sáng tạo phải được mài dũa bằng sự vận dụng không ngừng. Mọi người thường tự kiểm duyệt khi lo nghĩ người khác sẽ đón nhận ý tưởng của mình ra sao. Tự kiểm duyệt còn tệ hơn cả những lời chỉ trích của người khác bởi vì nó ngấm xuống tiềm thức và làm

ta cảm thấy yếu kém. Chắc chắn, ta sẽ phạm sai lầm; ta sẽ đưa ra những đề xuất không hiệu quả; sếp hoặc đồng nghiệp thậm chí có thể chế nhạo ta. Đừng để điều đó ngăn cản ta. Einstein, Edison, Whitney và Watt đều bị chế nhạo nhiều lần. Cứ để cho những ý tưởng sáng tạo nảy đến.

Trau dồi tính sáng tạo

Có rất nhiều cách để phát triển tính sáng tạo. Trước tiên hãy nghiên cứu các phương pháp hiện có, sau đó tự hỏi làm thế nào để cải thiện và dùng trí tưởng tượng để tìm ra cách hoàn thiện. Sau đây là một số phương pháp cụ thể để trau dồi năng lực sáng tạo:

1. *Quan sát.* Không nhất thiết phải dấy lên các ý tưởng mới mới là sáng tạo. Quan sát mọi thứ xung quanh để áp dụng kinh nghiệm vào các tình huống khác cũng là sáng tạo hệt như có một ý tưởng hoàn toàn mới.

Stan L., Giám đốc của công ty thép Hooper Steel tại Las Vegas, nhận thấy do ngày càng có nhiều trạm xăng "tự phục vụ" và không còn phương tiện để thay nhớt cho xe con, các trạm thay nhớt cấp tốc đã ào ạt mọc lên để đáp ứng nhu cầu này. Stan đã dùng dịch vụ này cho xe của mình và hài lòng với tốc độ và chất lượng công việc.

Suốt nhiều năm Hooper Steel phải đưa xe tải đến bộ phận bảo hành của đại lý để thay nhớt định kỳ. Việc này khiến phải cử hai người mang xe tải đến đại lý (một người lái xe theo để chở người kia về lại công ty), để lại chiếc xe tải ở đại lý cả ngày, và quay lại để nhận xe – cũng lại mất thời gian của hai người cùng lúc.

"Tại sao không mở các trạm thay nhớt cấp tốc cho xe tải?", Stan nghĩ bụng. Kết quả: Chỉ cần cử một lái xe đến trạm thay nhớt cấp tốc và chờ khoảng 30 phút trong khi xe được xử lý, Stan đã tiết kiệm cho công ty của mình khoảng 1600 Đô-la một tháng chi phí dịch vụ và thời gian tiêu hao. Ngoài ra, họ còn khai thác được xe tải hầu như suốt ngày hôm đó.

2. *Cải biên.* Ta có thể biến cải một sản phẩm hoặc ý niệm hiện có để tạo ra một cái gì đó khác? Những người sáng lập công ty "Think Big" đã cải biên bằng cách làm ra phiên bản khổng lồ của đồ đạc thông thường. Những phiên bản ngoại cỡ này gồm từ bút chì, giấy ghi chú điện thoại, cho đến đồ nội thất,

tạo ra cả một thị trường hoàn toàn mới trong ngành quảng cáo và trang trí.

3. *Thay thế.* Thường thì người ta có thể khắc phục sự kém hiệu quả và giải quyết các vấn đề bằng cách thay thế công nghệ. Nhưng có rất nhiều tình huống mà trí tưởng tượng có thể khắc phục một cách dễ dàng và hiệu quả hơn. Darlene A., quản trị văn phòng của công ty Mass Mailers, gặp khó khăn trong việc giữ nhân viên ở lại với một công việc vô cùng tẻ nhạt – nhét tờ gấp quảng cáo (brochure) và mẫu sản phẩm vào phong bì. Bản chất của công việc khiến các thiết bị tự động thông thường không thể làm thao tác đó. Không chỉ tốn kém chi phí để tuyển dụng mà bà còn không bao giờ chắc chắn có đủ nhân viên khi cần. Bà lập luận rằng mặc dù một nhân viên bình thường có thể thấy công việc này nhàm chán, có thể đây là một cơ hội tốt để một người khuyết tật về thần kinh được dịp làm việc. Bà đã liên lạc với một khu tập thể ở địa phương nơi làm việc với những người khuyết tật về thần kinh, thảo luận với các nhân viên công tác xã hội, và sắp xếp để một số người làm thử công việc này. Hướng mới này cho phép bà tuyển dụng được những nhân viên vừa yêu thích công việc lại vừa trở nên một đội ngũ làm việc ổn định và đáng giá.

4. *Loại trừ.* Một trong số những thứ gây lãng phí thời gian và làm gia tăng chi phí nhiều nhất là thủ tục không cần thiết. Khi các công ty lớn lên, xu hướng quan liêu và phát sinh giấy tờ cũng như báo cáo có thể khiến cho hiệu suất bị sa sút. Liệu tất cả những giấy tờ này có thực sự cần thiết?

Gil W. tức giận. Công ty của ông lại bổ sung thêm một biểu mẫu để nhân viên bán hàng điền vào. Làm sao có thời gian đi ra ngoài bán hàng được khi có quá nhiều giấy tờ như vậy? Khi ông than phiền với giám đốc bán hàng, bà nhún vai và bảo rằng cấp trên cần thông tin. Gil gom tất cả biểu mẫu cần phải điền lại, đặt cạnh nhau và phân tích xem cần đến những thông tin nào. Rõ ràng có rất nhiều dữ liệu trùng lặp. Thay vì phàn nàn về chuyện đó, Gil thiết kế một biểu mẫu mới, trong đó cung cấp dữ liệu cần thiết cho cấp quản lý và dễ điền. Cách này không chỉ khiến cho công việc của nhân viên bán hàng trở nên dễ dàng hơn mà còn giúp công ty tiết kiệm thời gian và tiền bạc đáng kể. Một lợi ích nữa: Sự kiện này khiến công ty phải tiến hành rà soát một cách hệ thống tất cả biểu mẫu, dẫn đến loại bỏ nhiều mẫu báo cáo lỗi thời và không cần thiết.

5. *Thích ứng.* Sáng tạo không chỉ giới hạn ở việc đưa ra ý tưởng hoàn toàn khác lạ. Những người giàu sáng tạo thường cải biên những gì đã từng hiệu

quả với người khác cho thích ứng với mình − không nhất thiết trong tình huống giống nhau − để giải quyết vấn đề họ gặp phải.

Công ty North Jersey Limousine Service cung cấp dịch vụ chuyên chở đường bộ từ các thành phố ở New Jersey đến các sân bay lớn trong khu vực đô thị New York. Các khách hàng thường xuyên không ngớt than phiền về thời gian chờ đợi khi gọi điện để đăng ký xe. Mỗi lần họ phải khai tên, địa chỉ, số điện thoại, số thẻ tín dụng và các dữ liệu khác. Một giám đốc điều hành trong công ty này cũng là khách hàng thường xuyên của một công ty lớn về đặt hàng qua thư tín. Ông để ý rằng sau đơn đặt hàng đầu tiên, ông không bao giờ bị hỏi lại một lần nữa về bất kỳ thông tin nào khác ngoài món hàng ông đang đặt. Ông biết rằng họ đã dùng cơ sở dữ liệu máy tính, mà trong đó tất cả các thông tin khách hàng đã được lưu, và khi khách hàng gọi đến, họ đã được nhận diện bởi số điện thoại của người gọi và thông tin được hiển thị ngay trên màn hình máy tính. Bằng cách áp dụng hệ thống này cho North Jersey Limo, họ đã cắt ngắn thời gian nhận đăng ký từ hơn ba phút xuống còn 25 giây.

Đây chỉ là một vài cách để kích thích tính sáng tạo. Bằng cách phát huy trí tưởng tượng, mở rộng tầm nhìn, phá vỡ những cách tiếp cận truyền thống, ta có thể trở nên sáng tạo hơn, giải quyết các vấn đề khó khăn, hình thành và triển khai các ý niệm mới đầy thú vị. Con đường này sẽ không chỉ có lợi cho công ty của bạn, mà còn mang lại cho bạn cảm giác tuyệt vời về thành tựu khi nhìn thấy ý tưởng của mình trở thành hiện thực.

Thật không may, tính sáng tạo, vốn trào dâng dễ dàng khi được nuôi dưỡng, đã bị chặn đứng ở nhiều người − từ thời thơ ấu − bởi cái ách phân tích thái quá và yêu cầu tuân thủ từ giáo viên, cha mẹ và cuối cùng là các sếp. Tính sáng tạo rất thường bị chặn bởi lối tư duy kiểu *đèn đỏ*: “Dừng lại”, “Cách này ngược với chính sách của công ty”, “Chúng ta chưa bao giờ làm như vậy”. Thay vì tìm lý do để không thử nghiệm ý tưởng mới, hãy nhìn ý tưởng mới với đầu óc cởi mở. Hãy bật *đèn xanh*. Khảo sát các ý tưởng sâu hơn nữa. Suy nghĩ xa hơn nữa, vượt ngoài chân lý hiển nhiên.

Không nhất thiết mọi ý tưởng phải đạt hiệu quả hoặc thậm chí phải đáng để theo đuổi. Tuy nhiên, ít nhất khi nghĩ về nó và nói về nó, ta có thể khám phá khả năng tồn tại của nó. Nếu nó bị từ chối, hãy tìm hiểu lý do. Đừng nản lòng. Ý tưởng tốt thường không hợp để áp dụng trong hoàn cảnh hoặc thời điểm cụ thể. Điều này không có nghĩa là nó không tốt. Cũng không nên xem

điều đó như một sự sỉ nhục cá nhân. Ý tưởng bị từ chối – chứ không phải bạn.

Tính sáng tạo có thể hồi sinh một doanh nghiệp đang chết

Có vô số ví dụ về các công ty đang trên bờ vực thất bại đã không chỉ được cứu vãn mà còn lớn mạnh nhờ sự tư duy sáng tạo của các nhà lãnh đạo.

Suốt hơn 40 năm, Pitney Bowes kiểm soát 100% thị trường bưu phí tem máy. Gần một nửa tổng số thư tín tại Hoa Kỳ đều dùng tem máy của công ty. Nhưng vị thế này đột ngột chấm dứt khi cục Bưu chính Hoa Kỳ chấm dứt thế độc quyền của họ. Các đối thủ cạnh tranh với ý tưởng sáng tạo đã giành thị trường và xâm chiếm thị phần của công ty.

May mắn thay, Fred Allen đã nhậm chức CEO và hình dung ra tương lai sáng sủa hơn cho Pitney Bowes. Ông thừa nhận rằng PB không nên tự xem mình như công ty tem máy mà như một công ty cung cấp công nghệ và dịch vụ thông tin nói chung. Allen thấy đã đến thời đại của fax và máy photocopy, những sản phẩm có thể được lợi từ kinh nghiệm chuyên môn cũng như danh tiếng của công ty về bán hàng và dịch vụ. Tầm nhìn mới này tỏ ra hiệu quả, và đến cuối những năm 1980, một nửa số doanh thu của PB bắt nguồn từ các sản phẩm được đưa ra mới chỉ trong vòng ba năm trở lại. Việc triển khai thành công tầm nhìn sáng tạo của Fred Allen đã dẫn đến hình thành một chiến lược tiếp thị mới, cũng như sự ra đời của các sản phẩm văn phòng hiện đại cần thiết cho mô hình kinh doanh mới.

Nhiều công ty lớn vẫn giữ được vị thế nhờ mạnh mẽ tái đánh giá, tái xác định tầm nhìn, tái củng cố và tái định hướng các chiến lược tiếp thị của họ. Chuỗi cửa hàng tạp phẩm Kroger đã tân trang toàn bộ hệ thống thành ra siêu thị, dẫn đến kết quả bán chạy vượt các đối thủ cạnh tranh hàng đầu. Abbott, công ty dược khổng lồ, đã thắng cuộc cạnh tranh trong ngành dược bằng cách tập trung vào các sản phẩm chẩn đoán và dinh dưỡng của bệnh viện.

Để thành công, các doanh nghiệp này thường phải vượt qua sự đối kháng từ các giám đốc và các nhà quản lý khác. Fred Allen không bao giờ mất hy vọng. Ông tin rằng trí tưởng tượng, tính sáng tạo và sự táo bạo của mình trong việc triển khai các mô hình sẽ dẫn đến kết quả kỳ diệu.

Khi nghi ngờ, hãy nhớ đến thành tích của các nhà lãnh đạo như Fred Allen. Giờ đây hãy ưu tiên dành chỗ trong tâm trí những hình ảnh, ý tưởng và suy nghĩ giúp chữa lành, mang lại may mắn, thịnh vượng, truyền cảm hứng và tăng cường sức mạnh cho ta. Quả thật khi tưởng tượng thế nào, ta sẽ trở nên thế ấy. Trí tưởng tượng bền bỉ của ta đủ để tái tạo thế giới của ta. Hãy tin quy luật của tâm trí sẽ mang lại cho ta điều tốt lành, và ta sẽ trải nghiệm được tất cả các hạnh phúc và sự phồn vinh của cuộc sống.

ĐÚC KẾT

• Mọi người đều có thể sáng tạo. Ta không cần phải là một Edison hay Bill Gates mới là người sáng tạo. Ta có bên trong mình khả năng phát huy trí tưởng tượng. Việc phát triển nó tùy thuộc vào ta.

• Bằng năng lực hình dung kết quả sau cùng, ta có thể kiểm soát bất kỳ tình huống hay hoàn cảnh nào. Nếu muốn hiện thực hóa bất cứ ước mơ, mong muốn, ý tưởng hoặc kế hoạch nào, hãy hình thành trong đầu một hình ảnh về thành tựu đó. Thường xuyên tưởng tượng thực tại của ước muốn. Bằng cách này, nó sẽ xâm nhập vào tiềm thức và quả thật ta sẽ biến nó thành hiện thực.

• Trí tưởng tượng của ta có thể nhuộm màu và hiện thực hóa bất kỳ ý tưởng hoặc ước muốn nào. Ta có thể tưởng tượng sự giàu có trong lúc túng thiếu, hiệu quả trong lúc không hiệu quả và sự phát triển trong lúc đang trì trệ.

• Hãy quan sát những gì các công ty khác đã làm được khi đối mặt với các tình huống liên quan. Bằng cách cải biên các hướng đã từng có hiệu quả, ta có thể xử trí vấn đề một cách hiệu quả.

• Hãy vận dụng năng lực tưởng tượng của bản thân. Hãy tìm kiếm những khía cạnh có thể cải thiện trong công việc hay doanh nghiệp. Đừng sợ thử hướng mới. Ta có thể thất bại, nhưng bằng cách trau dồi sức sáng tạo, ta luôn có thể thành công trong mọi nỗ lực.

Chương mườiBỏ thói quen xấu

Với bất kể thói xấu gì mà ta đã tiêm nhiễm hoặc nhược điểm gì mà ta muốn khắc phục, ta đều sẽ tìm thấy phương cách bên trong chính mình. Cho dù đó là một thói quen tệ hại hay một hành vi nhỏ nhặt và ngớ ngẩn khiến cho ta gặp bất tiện, ta đều có thể dẹp bỏ; ta có thể biến nhược điểm thành ưu điểm; ta có thể chinh phục tất cả những kẻ thù ngăn trở thành công và hạnh phúc bằng cách vận dụng sự trợ giúp từ sức mạnh thiêng liêng và siêu phàm tiềm ẩn bên trong bản thể.

C

húng ta là những sinh vật sống theo thói quen. Ta có xu hướng làm một số việc theo một cách nhất định nào đó mỗi khi gặp lại những việc đó. "Thói quen" có thể được định nghĩa là một "cơn nghiện" "cái nếp", "cái thói" hoặc "bản tính". Một số thói quen hoặc nghi thức rất hữu ích vì tạo nên truyền thống hoặc tập quán, giúp ta có một chuẩn mực về trật tự, hiệu quả và ý nghĩa trong cuộc sống. Nhưng than ôi, một số thói quen có thể xiềng ta vào những phản ứng thân tâm cứng nhắc và ức chế thái độ cởi mở, khiến ta khó thay đổi. Thói quen là cách sống tuân theo khuôn mẫu bởi ta đã quen với sự tuân thủ như vậy. Một số thói quen thì tốt; một số khác thì xấu. Những thói quen rèn luyện được trong công việc thường giúp ta vượt lên trên tầm mức chung để đạt hiệu quả vượt bậc. Trong chương này, ta sẽ xem thói quen hình thành ra sao và làm thế nào có thể khắc phục những thói quen xấu, thay chúng bằng những thói quen tốt, và nói chung tạo dựng tác phong hành vi để đi đến thành công.

Luyện thói quen tốt

Tính cách vượt trội, sáng tạo và tích cực có được là do bản thân ai đó không ngừng lặp lại những hành vi tích cực và suy nghĩ sáng tạo, cho đến khi các tiến trình não ấy trở thành nếp. Ta có thể hình thành một tính cách mạnh mẽ hoặc mềm yếu tùy theo thói quen suy nghĩ của ta. Nếu giữ một thái độ tự tin, tự khẳng định và cương quyết, ta sẽ trở nên mạnh mẽ và sáng tạo; nếu nuôi dưỡng những ý tưởng ngờ vực, do dự, bất định, thiếu tin tưởng, khiêm nhường, tự khép mình và tự hạ giá, ta sẽ trở nên tiêu cực và bất lực. Tất cả

chỉ là vấn đề ta ấn định thói quen suy nghĩ cho não của mình theo hướng nào.

Ta nghe rất nhiều về việc vận may và hoàn cảnh mang lại cho ta sự thành công hoặc xui rủi trong sự nghiệp. Chắc chắn, những yếu tố đó có thể đóng góp một phần, nhưng thường thì chính những thói quen mà ta huân tập sẽ xác định hướng đi của ta. Ta không việc gì phải chọn hướng đi sai. Ta chỉ cần làm theo khuynh hướng, niềm đam mê, thị hiếu, quán tính trong tâm trí của chính mình, và thói quen sẽ làm phần còn lại. Thói quen không bao giờ nghỉ, dù ta thức hay ngủ; nó không ngừng quấn những vòng dây vô hình quanh ý nghĩ của ta, tính cách của ta. Dù ta sướng hay khổ, thói quen sẽ dần dần chiếm lĩnh ta. Những gì ta tự nguyện làm hôm nay sẽ trở nên dễ dàng hơn vào ngày mai, và càng dễ dàng hơn nữa vào ngày kia.

Cách tốt nhất để rèn những thói quen tốt là thay vì cố gắng nhổ tận gốc một phẩm chất thiếu sót hoặc khiếm khuyết, hãy trau dồi phẩm chất ngược lại. Hãy kiên trì theo cách này, phẩm chất kia sẽ dần dần chết đi. Hãy loại trừ yếu tố tiêu cực bằng cách bồi đắp yếu tố tích cực.

Thái độ hướng thượng chính là liều thuốc giải độc tốt nhất để khắc phục những khuynh hướng kém cỏi mà ta muốn loại trừ. Khi thói quen khát vọng, hướng thượng và hướng đến những gì cao đẹp hơn đã hình thành, những phẩm chất và thói quen không mong muốn sẽ phai mờ dần; chúng sẽ chết vì thiếu dinh dưỡng.

Bỏ thói quen xấu

Bỏ một thói quen lâu ngày không phải dễ. Nhưng tính khả thi của nó − ở mọi lứa tuổi − đã được chứng minh bởi hàng ngàn người từng khắc phục được những thói quen đã từng suýt phá tan sự nghiệp của họ và thậm chí có thể làm tan nát cuộc đời họ.

Vấn đề đối với hầu hết những ai đang cố gắng thoát khỏi thói quen xấu hoặc tạo lập thói quen tốt là họ không nhận ra sức mạnh tiềm ẩn của chính mình và không quyết tâm vận dụng bản thể cao đẹp và mạnh mẽ của họ. Họ đã không thử phát huy sức mạnh của tiềm thức, đòn bẩy vĩ đại mà Tạo hóa đã ban cho chúng ta để ta có thể để nâng mình lên tầm mức thánh thiện. Nghị lực của họ yếu ớt, nhạt nhẽo. Họ không quy tụ đúng mức sinh lực và nhuệ khí vào trong bản thân.

Một cách đặc sắc để giết chết thói quen xấu là cắt đứt nguồn thực phẩm nuôi dưỡng nó. Chớ nhẹ tay với một thói quen xấu, hoặc chớ cố gắng khắc phục nó từng chút một. Hãy tấn công nó một cách mạnh mẽ và tự tin. Hãy làm theo phương pháp của Giáo sư William James để giải thoát bản thân khỏi quyền lực của thói quen cũ và hình thành thói quen mới.

Ông nói, “Chúng ta phải lôi mình ra khỏi những thói quen cũ một cách càng mạnh mẽ và càng kiên quyết càng tốt. Ta phải vận dụng mọi tình huống khả dĩ để củng cố động lực. Ta phải kiên trì đặt mình vào những vị thế khích lệ bản thân đi theo hướng mới. Ta phải đặt ra những giao ước không tương thích với cái cũ. Ta phải đề ra quyết tâm với mọi phương tiện hỗ trợ có được”.

Cách duy nhất để từ bỏ là từ bỏ và cương quyết xác định rằng ta không vướng bận gì với những gì đã làm tổn hại ta. Nếu ta nghiêm túc với chính mình và đoạn tuyệt bằng cách rút ván sau khi qua cầu, chính sự quyết liệt này sẽ mang lại cho ta những nguồn lực hùng mạnh còn tiềm ẩn mà sự tồn tại của nó có khi ta không hề biết đến. Nhưng chỉ cần ta còn chừa lại một con đường để quay lại và nghĩ rằng thói quen cũ có thể cám dỗ quá mạnh mẽ, ta sẽ nương theo một chút và làm thui chột cơ hội làm chủ tình hình của chính mình.

Đây không phải là việc dễ làm khi nhiều “thói xấu” đã ăn sâu vào cách ta xử trí vấn đề. Ta thường vận dụng các kỹ thuật một cách thành công đến mức cho rằng chúng sẽ luôn hiệu quả. Chúng trở nên “thói quen” để làm việc. Nhưng hoàn cảnh thay đổi và những gì đã từng hiệu quả trong quá khứ không còn hiệu quả như cũ. Nhiều người ngoan cố giữ thói quen của họ. “Nó sẽ hiệu quả vì nó đã từng luôn luôn hiệu quả”. Những người khôn ngoan nhận thức và chấp nhận rằng cách làm theo thói quen thường không phải là cách tốt nhất để xử trí vấn đề. Họ thoát khỏi những thói quen cũ và tìm hướng mới.

Khi một giáo sư lâu năm trong ngành quản trị kinh doanh được một chuỗi cửa hàng bán lẻ trên toàn quốc mời thiết lập và điều hành một chương trình đào tạo cho các chuyên viên quản lý cửa hàng, ông đã đưa vào chương trình tập huấn các kỹ thuật tương tự mà ông đã áp dụng thành công tại trường đại học. Chẳng mấy chốc ông nhận ra rằng mình đã không thuyết phục được các học viên.

Sau vài phiên huấn luyện, vị giáo sư và giám đốc đào tạo của công ty đã thảo luận về tình hình trì trệ của khóa học. Vị giám đốc đào tạo cho biết, “Những người này đều năng động và rất dễ chán các bài giảng”.

Vị giáo sư đáp, “Nhưng giảng bài là cách dạy của tôi. Đó là cách duy nhất để truyền đạt tất cả tư liệu mà họ cần nắm trong khoảng thời gian đã ấn định. Cách này luôn hiệu quả. Rồi họ sẽ quen”.

Vị giám đốc đào tạo không đồng ý. “Ông phải lôi cuốn họ tham gia nhiều hơn trong quá trình đào tạo. Cách dạy ở trường đại học sẽ không hiệu quả ở đây”.

Vị giáo sư suy nghĩ rất lung về điều này. Ông đã từng đề ra phương pháp giảng dạy mà ông xem là thú vị, đôi khi thậm chí hào hứng, và thường xuyên được khen ngợi. Thay đổi phong cách chẳng khác nào phá vỡ một thói quen mà ông cảm thấy rất dễ chịu. Ông quyết tâm thử một cách tiếp cận mới. Ông sẽ không níu kéo, dù biết rằng sẽ rất khó để từ bỏ cách dạy theo lối giảng bài, và chuyển sang hướng làm cho học viên tham gia nhiều hơn.

Chủ đề của phiên đào tạo tiếp theo là quá trình tuyển dụng. Thay vì thuyết giảng những gì đã soạn, ông khởi đầu bằng cách hỏi những người quản lý cửa hàng các vấn đề họ gặp phải trong việc thu hút và lựa chọn nhân viên mới. Lần lượt các học viên nói về phương pháp của họ, thành công và thất bại của họ, và các mối quan tâm của họ trong lĩnh vực này. Vị giáo sư bị thôi thúc đi theo quán tính thuyết giảng họ về học thuật, nhưng ông nhớ rằng mình đã quyết tâm lôi cuốn học viên cùng tham gia. Lần lượt từng người quản lý kể kinh nghiệm của mình, cũng đồng thời giúp các nhà quản lý khác bằng cách chia sẻ thành công và cảnh báo về những vấn đề nảy sinh. Vị giáo sư bổ sung các câu chuyện của họ bằng nhận xét ngắn gọn và đúc kết. Đến cuối buổi đào tạo, phần lớn những gì ông định giảng đã được đề cập trong phần thảo luận và lớp học trở nên hào hứng, mọi người mong chờ buổi học sau.

Vị giáo sư đã kể với giám đốc đào tạo rằng đó chính là điều khó khăn nhất ông từng làm – kiềm chế không áp đặt cho lớp học những ý tưởng riêng của mình, nhưng vì ông đã làm được điều đó, cả ông và các học viên đều có được một phiên đào tạo thành công và bổ ích.

Nếp trì hoãn

Một trong những thói quen xấu phổ biến nhất xảy ra trong môi trường làm việc chính là nếp trì hoãn.

“Ngày mai, ngày mai, chớ không phải hôm nay”, tất cả những người lười biếng đều nói thế.

Không nhất thiết phải lười biếng mới trì hoãn. Hầu hết mọi người đều trì hoãn. Chúng ta có xu hướng trì hoãn đến phút cuối những gì ta không muốn làm hoặc e sợ phải làm. Có nhiều lý do để ta trì hoãn. Ta có thể không thích những gì phải làm, ta có thể thích làm một việc khác − nhưng thường ta trì hoãn vì ta sợ mình sẽ thất bại.

Ở khắp mọi nơi, ta đều thấy những người giàu năng lực bị buộc phải làm công việc tầm thường vì nỗi sợ đè nén và làm nhụt chí họ. Ở đâu cũng có những người giỏi giang mà nỗ lực bị vô hiệu hóa và tài năng bị hủy hoại bởi sự lớn mạnh của con quái vật này, mà có lúc nó khiến ngay cả những người quyết đoán nhất cũng trở nên do dự, những người tài ba nhất cũng trở nên nhút nhát và kém cỏi.

Không có khoảnh khắc nào như hiện tại. Không có khoảnh khắc nào cả, không có động lực và động năng nào ngoài thời khắc hiện tại. Năng lượng bị lãng phí để trì hoãn nhiệm vụ ngày hôm nay sang ngày mai thường cũng đủ để làm công việc ấy. Ngoài ra cũng sẽ gian nan và khó chịu hơn biết dường nào khi thực hiện những việc đã bị trì hoãn. Công việc mà lẽ ra có thể được thực hiện đúng lúc một cách hứng thú và đầy nhiệt tình sẽ trở nên nhàm chán sau khi đã bị trì hoãn suốt nhiều ngày hoặc nhiều tuần.

Sự nhanh nhẹn khiến cho công việc trở nên không còn gian nan. Trì hoãn thường có nghĩa là bỏ bê, và việc sắp làm sẽ trở thành việc dang dở. Làm một việc cũng giống như gieo một hạt giống; nếu không được thực hiện đúng lúc, nó sẽ mãi trái mùa. Mùa hè vĩnh cửu cũng không đủ dài để chờ đến khi sự trì trệ đơm hoa kết trái.

Những người luôn hành động kịp thời, ngay cả khi họ đôi lúc phạm sai lầm, cũng vẫn sẽ thành công trong khi những người trì hoãn sẽ thất bại, cho dù phán đoán tốt hơn.

Sau đây là một số ám thị để khắc phục sự trì hoãn:

• Trì hoãn không chỉ là không đáp ứng được thời hạn – mà còn là không khởi sự được. Cho nên hãy động thủ! Hãy nhớ câu ngạn ngữ của Ben Franklin: “Đừng trì hoãn đến ngày mai những gì có thể làm hôm nay”.

• Hãy gác sang một bên nỗi sợ làm điều mới mẻ và khác biệt. Hãy lao vào vấn đề và hành động.

• Khi đối mặt với một dự án phức tạp, chớ để nó áp đảo bạn. Hãy chia nó thành từng phần có thể kiểm soát được. Hãy thiết lập lịch trình cho mỗi phần.

• Hãy làm những điều ta sợ nhất hoặc không thích nhất khi đang tươi tỉnh nhất và tràn đầy năng lượng nhất.

• Thiết lập những mốc tạm về thời hạn. Không dễ để tự khích động mình bắt tay vào một dự án sẽ còn rất lâu mới đạt được kết quả trong tương lai. Bằng cách lập ra những thời hạn hoàn thành tạm thời cho từng giai đoạn của dự án, bạn sẽ có được cảm giác mãn nguyện khi nhìn thấy dự án tiến triển.

• Hãy khởi đầu một cách tùy nghi. Nếu bạn không biết làm sao để khởi sự một dự án khó khăn thì thay vì cứ đắn đo, hãy cứ giả định và bắt tay vào việc. Bản thân công việc sẽ kích thích não bộ của bạn. Nếu công việc không ổn thỏa, bạn có thể khởi sự lại. Nắm vai trò chủ động vẫn tốt hơn cứ bị khựng lại trước ngưỡng cửa khởi sự dự án.

• Khi làm việc với một dự án đặc biệt và nằm ngoài công việc thường xuyên bạn đang làm, bản thân dễ bị cám dỗ trì hoãn “cho đến khi tôi có thời gian rảnh”. Hãy dành một khoảng thời gian đặc biệt mỗi ngày để thực hiện nó.

• Hãy tự thưởng cho mình khi hoàn thành được một nhiệm vụ kịp thời hạn mà trước đây bạn thường trì hoãn.

Thừa nhận nhược điểm của bản thân

Nếu bạn bị một số thói quen xấu cản trở, khiến bạn không thành công trong công việc, hãy mạnh mẽ củng cố tinh thần để chiến thắng nó bằng cách liên tục nhủ thầm:

“Tôi biết điều này (gọi tên nó) đang cản trở tôi. Tôi không hiệu quả như thực

lực; tôi không suy nghĩ sáng suốt, tôi không thể làm chủ tâm trí của mình tốt như khi tôi không bị cản trở bởi nhược điểm này.

Tôi xem thường những thói quen cản trở tôi và thường khiến cho tôi thất bại. Tôi biết rằng, trừ phi tôi thay đổi thói quen này, nó sẽ trói buộc tôi gắt gao hơn và làm cho tôi sút giảm rất nhiều cơ hội bứt phá."

Chỉ cần nói chuyện với chính mình theo cách này mỗi khi ở một mình, bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy những lời ám thị này khiến cho thói quen trở nên suy yếu nhanh chóng ra sao. Trong một thời gian ngắn, những cuộc độc thoại sẽ củng cố tinh thần quyết tâm của bạn đến mức bạn có thể hoàn toàn loại trừ nhược điểm của mình.

Wally L. là một trong những vị sếp muốn kiểm soát được toàn bộ nhân viên của mình. Anh giám sát mười hai kỹ thuật viên. Và mặc dù họ thạo việc, Wally kiểm tra đi, kiểm tra lại công việc sau khi − và cả trong khi – họ thực hiện. Do tỉ lệ nghỉ việc trong bộ phận của anh cao hơn các phòng ban khác, sếp của anh đã phải gọi anh đến để bàn về việc này.

"Wally, các cuộc phỏng vấn trước khi nhân viên nghỉ việc cho thấy những ai rời khỏi chỗ của anh đều phàn nàn như nhau. Họ bực bội về việc anh giám sát chi li công việc của họ. Anh tuyển được người giỏi. Hãy để họ làm việc của họ."

Wally trả lời, "Nhưng tôi chịu trách nhiệm đối với công việc ở bộ phận của tôi. Nếu không theo dõi họ thì tôi không làm được việc của mình".

"Wally, những người giỏi phải được làm việc mà không có ai đứng sau lưng theo dõi họ suốt. Tôi chịu trách nhiệm về công việc của anh, nhưng tôi đâu có theo dõi từng động thái của anh, vì tôi tin tưởng anh. Anh phải tin tưởng vào những người làm việc cho mình."

"Nhưng nếu để mặc họ, tôi sẽ không bắt lỗi kịp thời để sửa chữa hoặc có khi không thấy lỗi nào cả."

"Có nhiều cách khác để kiểm soát mà không quản lý chi li. Có những kỹ thuật đã được kiểm chứng để giao việc một cách hiệu quả. Anh hãy tìm hiểu và áp dụng."

Ông giải thích nhiều kỹ thuật mà sẽ được thảo luận chi tiết trong Chương 11 của sách này.

Wally suy nghĩ rất lung về điều này. Anh e sợ phải từ bỏ thói quen kiểm soát gắt gao của mình nhưng biết sẽ phải làm.

Thật khó để Wally không quản lý nhân viên một cách chi li. Mỗi khi bị thôi thúc muốn theo dõi công việc của kỹ thuật viên, anh tự nhủ, “Đừng làm vậy. Phải tin tưởng anh ta”.

Dần dà, anh đã xây dựng được niềm tin cần có ở mỗi nhân viên và nhận ra rằng mặc dù thỉnh thoảng vẫn có sai sót, các lỗi này đã được phát hiện dễ dàng bởi kỹ thuật viên tại các khâu kiểm tra và khắc phục. Công việc trở nên dễ dàng hơn cho Wally và tình trạng căng thẳng trong bộ phận của anh giảm đi. Tình trạng nghỉ việc chấm dứt và Wally có thời gian để phát triển công việc theo khả năng của mình.

Emily R. luôn vội vàng. Ngay từ khi đi học, cô đã quen vội vã làm bài ở lớp và bài tập ở nhà, cô luôn lo lắng muốn hoàn tất để đi chơi. Khi bắt đầu đi làm với công việc đầu tiên là nhân viên nhập dữ liệu, cô cũng làm việc với tinh thần tương tự. Cô luôn là người đầu tiên hoàn thành công việc nhưng phần việc của cô thường xuyên bị lỗi và phải làm lại. Người giám sát của cô dặn cô hãy làm chậm rãi và cẩn thận hơn, nhưng cô không sửa được thói quen cũ từ thời đi học. Sau một thời gian, sếp của cô đã phải đưa cô vào diện cần giám sát. Bà ta nói, “Emily, cô là một người sáng dạ, nhưng thói quen của cô ưu tiên tốc độ thay vì sự chính xác sẽ khiến cho cô không bao giờ làm tốt công việc. Cô phải bỏ thói quen đó. Nếu cô không cải thiện, tôi sẽ phải cho cô nghỉ việc”. Bà gợi ý rằng vào lần tiếp theo, Emily hãy tập trung vào độ chính xác và không nghĩ gì về thời gian.

Emily đã bị sốc. Cô thích công việc ấy, nhưng tự hào về tốc độ của mình. Cô quyết tâm bỏ thói quen đó. Trong lần sau đó, cô làm chậm được một lúc, nhưng sau một thời gian ngắn lại bắt đầu tăng tốc độ. Cô đột ngột dừng lại, kiểm tra phần việc đã hoàn thành và thấy rằng phần đầu tiên hoàn toàn chính xác, nhưng có một số lỗi trong phần tiếp theo, khi cô làm nhanh hơn. Cô sửa các sai sót và tiếp tục công việc.

Cô tự nhủ, “Thói quen xấu ấy đã gây bất lợi lớn trong công việc của tôi; nó

khiến cho tôi bị chê cười, bị so sánh bất lợi với những người khác. Tôi biết rằng mình có nhiều khả năng hơn nhiều người xung quanh mình, vốn đang thành công đáng kể. Giờ đây tôi sẽ khắc phục thói quen đang hủy diệt triển vọng của mình. Tôi sẽ thoát ra khỏi cảm giác bị thôi thúc để chạy theo tốc độ thay vì độ chính xác, cho dù việc này có khó khăn đến đâu".

Phải mất nhiều tuần thì rốt cục Emily mới lập trình được tiềm thức của mình để chấp nhận quyết tâm giảm tốc độ đến tối thiểu và tập trung vào độ chính xác. Kết quả là cô trở thành một trong những nhân viên đạt hiệu suất hàng đầu trong bộ phận của mình.

Chớ né tránh sự thật

Hãy thừa nhận những thói quen xấu của bản thân. Đừng né tránh vấn đề này. Bạn không thể khắc phục một thói quen xấu nếu không thừa nhận nó.

Bạn đang sống trong một nhà tù tâm lý của chính mình. Bạn bị trói buộc bởi những niềm tin, quan điểm, sự đào tạo và ảnh hưởng của môi trường. Như hầu hết mọi người, bạn là một sinh vật của thói quen. Bạn được luyện để phản ứng theo cách của mình.

Bạn có thể cấy ý niệm cải thiện thói quen làm việc vào tâm trí để nó ăn sâu vào tiềm thức. Khi ấy, bạn sẽ có được sự hiểu biết mới về cách hoạt động của tâm trí. Bạn sẽ khám phá ra bên trong bản thân các nguồn lực vô hạn để củng cố những định đề của mình và chứng minh sự thật với bản thân mình.

Nếu muốn giải thoát chính mình khỏi những gì làm phương hại đến khả năng của mình, bạn đã được chữa lành 51%. Khi ước muốn từ bỏ thói quen xấu trở nên lớn mạnh hơn nhu cầu níu giữ nó, bạn sẽ ngạc nhiên thấy việc khắc phục thói quen xấu trở nên dễ dàng trong tầm tay.

Mọi ý nghĩ bạn đã gieo vào tâm trí sẽ được tâm trí phóng đại lên. Hãy giao cho tâm trí ý niệm về sự thành công và thành tựu. Hãy chú tâm vào định hướng mới này. Khi làm như vậy, bạn tạo ra những cảm giác mà dần dần sẽ làm lan tỏa ý niệm về sự thành công và thành tựu. Bất kỳ ý tưởng nào được cảm xúc hóa theo cách này cũng sẽ được tiềm thức chấp nhận và hiện thực hóa.

ĐÚC KẾT

Dẹp bỏ thói quen xấu là một việc không bao giờ dễ dàng nhưng có thể làm được. Sau đây là mười lời ám thị sẽ giúp bạn tự giải thoát khỏi các dạng thức hành vi đã cản trở bạn trở thành con người mà mình muốn:

1. *Chọn thói quen mà bạn muốn thay đổi*. Hãy nhắm đến một thói quen không chỉ gây cản trở trong cuộc sống mà còn ngăn chặn bạn đạt được mục tiêu. Hãy chọn một thói quen thất sách mà bạn có thể dồn nén sự bất mãn của mình để xoay chuyển nó một cách tích cực.

2. *Đánh giá vấn đề*. Sau khi chọn một thói quen, hãy xác định những gì bạn đang làm và những gì bạn muốn làm. Chia vấn đề lớn thành từng phần nhỏ có thể quản lý được.

3. *Ấn định một mục tiêu và thời hạn mang tính thử thách và khả thi*. Mục tiêu này cần thách đố nhưng khả thi; nếu bạn nỗ lực đúng cách và theo từng bước, bạn sẽ đạt được các mục tiêu mong muốn.

4. *Chuẩn bị tinh thần cho sự mất mát thói quen cũ*. Cả trước khi và/hoặc trong khi thay đổi thói quen, chớ ngạc nhiên nếu bạn có cảm giác mất mát một cách sâu sắc, thấm thía. Bạn có thể không còn cảm giác thỏa mãn khi tìm ra lỗi của người khác hoặc khi hoàn tất công việc sớm nhất – cho dù không đạt được độ chính xác cao nhất. Nhưng theo thời gian tiềm thức của bạn sẽ điều chỉnh và bạn sẽ không còn cảm giác mất mát đó.

5. *Tham vấn một người huấn luyện hoặc nhà tư vấn*. Hãy học hỏi kinh nghiệm và sự tinh thông của bạn bè hoặc người tư vấn trong vai trò dẫn dắt bạn đi qua giai đoạn ban đầu này. Người đó sẽ giúp bạn thiết lập các mục tiêu, cho lời khuyên và trợ giúp bạn xử trí với những cảm xúc khó chịu thường nảy sinh, và gợi cho bạn các đề xuất cũng như khích lệ khi bạn bị chậm nhịp.

6. *Hãy hành động*. Bắt tay vào việc! Hãy thực hiện bước đầu tiên. Bạn sẽ nhanh chóng có được phản hồi về những gì mình có thể và không thể xử lý, cũng như các nguồn lực sẵn có. Bạn chắc chắn sẽ hiểu biết sâu sắc về kiến thức sinh tồn, kỹ năng và các nguồn trợ giúp quan trọng.

7. *Tham gia với các nhóm muốn bỏ thói quen xấu tương tự hoặc rèn một thói quen mới*. Khi nhiều người có cùng một mục tiêu tương tác với nhau, sự hỗ trợ mà mọi người trong nhóm dành cho nhau sẽ trở nên dồi dào. Hãy nhìn các nhóm như Alcoholics Anonymous, vốn luôn hướng đến trợ giúp các hoàn cảnh cá nhân cụ thể để giúp cai rượu.

8. *Thực hành một cách hệ thống*. Thay đổi hành vi là một quá trình tiến hóa; thường có ba giai đoạn: (1) giải phóng mình khỏi nếp cũ, (2) thay đổi, và (3) làm chủ nếp mới. Giai đoạn đầu tiên đòi hỏi sự thừa nhận các hành vi đầy tổn hại và bắt đầu buông bỏ. Giai đoạn thứ hai là nhằm cố gắng huy động các kỹ năng mới, công cụ, tài nguyên và các hoạt động tích cực. Nếu bước đầu tiên diễn ra một cách trì trệ, giai đoạn giữa có thể gây lo lắng cao độ trong lúc bạn lúng túng vận dụng những hiểu biết mới. Giai đoạn cuối cùng diễn ra qua những phép thử và sai lầm, cùng với sự thực hành sẽ dẫn đến việc làm chủ thói quen mới. Sự thay đổi bắt đầu được cảm thấy một cách tự nhiên.

9. *Chớ bỏ cuộc!* Một trong những cái bẫy quyến rũ trong việc thay đổi hành vi là đôi khi ta học rất nhanh vào lúc đầu. Và rồi sau đó ta không thấy sự tiến triển. Chớ bỏ cuộc. Chớ lạc quan thái quá sau những chiến thắng thần tốc hoặc chớ nản lòng sau một số trở ngại. Cuộc đời tự khắc luôn có những lúc thăng trầm... để ta cũng trải qua những lúc vấp ngã, đứng dậy và lại bước tiếp.

Thành công là đứng dậy nhiều hơn số lần ta vấp ngã; là dũng cảm nhiều hơn số lần ta sợ hãi; là tin tưởng nhiều hơn số lần ta lo âu.

10. *Theo đuổi con đường*. Theo đuổi con đường mình đi và vượt qua trở ngại trên đường đi là một phần không thể thiếu trong quá trình học tập. Phá vỡ, tạo dựng và làm chủ việc học tập hành vi đầy sâu xa, tinh tế là một quá trình diễn ra suốt đời.

PHẦN HAIHUY ĐỘNG SỰ HỢP TÁC VÀ TRỢ GIÚP CỦA NGƯỜI KHÁC

Chớ nghĩ xấu về người khác vì làm vậy là tự đầu độc chính mình. Tình yêu là câu trả lời để hòa nhập với tha nhân. Tình yêu là sự tôn trọng thiên tính của tha nhân.

S**ự thành công** của bạn trong sự nghiệp thường phụ thuộc vào người khác. Họ có thể là người trong doanh nghiệp của bạn, như cấp trên của bạn, cấp dưới của bạn và các đồng nghiệp của bạn. Đôi khi họ có thể ở bên ngoài, như khách hàng hoặc thân chủ.

Ta sẽ phải khích động đội ngũ nhân viên của mình, các nhà quản lý của mình, thậm chí cả khách hàng và các nhà cung cấp của mình, để họ làm việc với ta nhằm đạt mục tiêu đã định. Để làm điều này, ta phải nâng cao kỹ năng giao tiếp và khả năng thuyết phục người khác chấp nhận ý tưởng của mình. Ta sẽ phải học cách xử trí những người khó tính, cách để không đồng ý mà không trở nên khó chịu, cách tận dụng tối đa thời gian và nói chung là cách để trở thành một nhà lãnh đạo hiệu quả.

Trong các chương sau đây, ta sẽ tìm hiểu làm thế nào để đạt được tất cả những điều này bằng cách tối đa hóa sức mạnh của tiềm thức nhằm có được sự cộng tác của những người mà ta tương tác trên đường đi đến thành công.

Chương mười mộtTrở thành người lãnh đạo

Bạn sẽ không bao giờ thành công trong lãnh đạo, trừ phi bạn thực sự tin rằng mình có thể là một nhà lãnh đạo. Bạn phải thấm nhuần trong tiềm thức hai điều kiện đơn giản: Bạn phải tin rằng những gì mình muốn có thể xảy ra. Bạn phải tin rằng nó sẽ xảy ra.

T

ất cả những người thành công không hẳn là những nhà lãnh đạo. Nhưng tất cả các nhà lãnh đạo giỏi đều là những người thành công. Họ không chỉ đạt thành tựu cá nhân mà còn truyền cảm hứng cho người khác đạt thành tựu. Họ không chỉ được tận hưởng sự thành công của mình mà còn nỗ lực giúp người khác thành công.

Niềm tin rằng các nhà lãnh đạo có tố chất bẩm sinh – chứ không do rèn luyện − đã được đông đảo mọi người chấp nhận trong lịch sử. Quả thật nó chính là cơ sở của chế độ phong kiến và hệ thống của chế độ quân chủ chuyên chế. Ngay ở Mỹ, nơi nhiều nhân vật với xuất thân khiêm nhường đã vươn lên địa vị cao, nhiều người vẫn cảm thấy rằng họ được sinh ra với những nét tính cách khiến họ là lãnh đạo.

Trong hầu hết các tổ chức kinh doanh, một số người đã thăng tiến lên các vị trí giám sát và quản lý. Liệu có phải tất cả những người này đều “có khiếu lãnh đạo“? Kinh nghiệm cho thấy câu trả lời là “không nhất thiết”.

Người ta đạt đến các vị trí lãnh đạo và có trọng trách vì nhiều lý do: thâm niên, bầu cử (trong khối công quyền), gia đình trị hoặc năng lực cao. Khi không được chọn do khả năng lãnh đạo hoặc kinh nghiệm, họ phải được đào tạo để trở thành lãnh đạo. Thành tích ở một vị trí cao không đảm bảo người ta thành công trong việc lãnh đạo. Mọi người phải học cách lãnh đạo. Họ phải nghiên cứu các kỹ thuật lãnh đạo và đọc các sách khơi gợi cảm hứng, dự các khóa học và ứng dụng những gì đã học.

Đặc điểm của các nhà lãnh đạo tài giỏi

Mặc dù mỗi nhà lãnh đạo tài ba trong quá khứ và hiện tại đều có nét tính cách đặc biệt, tất cả họ đều có một số điểm chung về tính cách. Các nhà lãnh đạo xuất sắc đều có chung các phẩm chất sau đây:

1. *Nhà lãnh đạo tài giỏi phải xác định, vun đắp và truyền cảm hứng cho những người đi theo mình.* Rất ít doanh nghiệp hoặc tập đoàn nào có thể tồn tại và phát triển mà không cần đến nhân viên thực thi các chương trình của nhà lãnh đạo. Trong mỗi thế hệ, ở mọi quốc gia, trong mọi khía cạnh của cuộc sống, chính những người như vậy đã dẫn dắt những đạo quân đi đến chiến thắng, gợi cảm hứng cho những tuyệt tác mỹ thuật và âm nhạc, làm nên các công ty thịnh vượng và các tổ chức năng động. Nghệ thuật của tất cả các nghệ thuật đối với nhà lãnh đạo là khả năng đo lường người khác, cân nhắc họ, "ướm" họ, để ước lượng ưu điểm của họ và loại trừ nhược điểm của họ.

Những nhà lãnh đạo quy tụ quanh mình những người có khả năng mà họ thiếu, những người có thể mang ưu điểm và năng lực đến để bổ trợ cho nhược điểm và khiếm khuyết của nhà lãnh đạo. Do vậy, khi kết hợp năng lực, họ hình thành nên một lực lượng hữu hiệu. Để làm được điều này, nhà lãnh đạo giỏi có thể phải củng cố tổ chức của mình và thậm chí lùi bước sang một bên.

Một ví dụ lý thú cho điều này là câu chuyện về Sean Perich, người sáng lập Bakery Barn, nhà sản xuất các loại bánh protein. Ông đã gây dựng công ty lên đến mức 6 triệu Đô-la trong chưa đầy 5 năm bằng cách bán hàng tại các phòng tập thể hình và các cửa hàng 7-Eleven. Nhưng trong năm 2005, đà tăng trưởng của Bakery đình trệ, buộc Perich phải nhìn lại đội ngũ của mình, kể cả chính mình. Công ty đã lạc lối vào các sản phẩm mới từ ý tưởng của chính ông, những thứ chưa từng bị chất vấn. Đội ngũ quản lý cấp cao của ông (chủ yếu là người trong nhà) ban đầu làm tốt, nhưng giờ đây ông nhận ra cả mình lẫn họ đều thiếu kinh nghiệm cần thiết về ẩm thực hoặc kinh doanh để cứu công ty. Cần một bầu nhiệt huyết mới. Thế là ông tuyển một kiểm soát viên toàn thời gian và bắt đầu phỏng vấn ứng viên chức chủ tịch. Ông cũng lập một nhóm nghiên cứu và phát triển gồm ba người để có cái nhìn mới và khách quan hơn về các quyết định quản lý.

Bước đi táo bạo, khó khăn này cũng là một đòi hỏi bức thiết đối với một nhà sáng lập danh tiếng, David Neeleman, từng là CEO của JetBlue, một hãng hàng không tiên tiến. Mặc dù vẫn là Chủ tịch Hội đồng quản trị, Neeleman nhận ra rằng ông không có kỹ năng quản lý để đưa JetBlue tiếp tục phát triển.

Điều đó không có nghĩa ông không phải là một doanh nhân nhìn xa trông rộng. Ngược lại, điều đó chứng tỏ rằng ông chính là một người như thế và còn hơn thế: một nhà lãnh đạo thực sự.

2. *Những nhà lãnh đạo tài giỏi biết tập trung nỗ lực.* Những nhà lãnh đạo giỏi biết họ muốn gì và tập trung nỗ lực để đạt được các mục tiêu. Những người không học cách tập trung nỗ lực lúc trẻ để hội tụ năng lực sẽ không bao giờ đạt được thành công gì đáng kể. Những người có thế mạnh biết thống nhất, dồn mọi nỗ lực vào một mục đích chính, là những người sẽ vươn đến đỉnh. Họ hiểu rằng điều quan trọng không phải là khối lượng công việc làm được trong một lúc, mà là sự kiên định. Chính nhiệt huyết bền bỉ, mục đích không gì lay chuyển được, và sự nỗ lực kiên trì mới làm nên chiến thắng trong đời.

3. *Những nhà lãnh đạo giỏi phải đối mặt và vượt qua nhiều gian truân.* Nghịch cảnh có thể hủy hoại một số người, nhưng tất cả các nhà lãnh đạo giỏi đều phải đối mặt với nghịch cảnh và vươn lên để đạt đến vinh quang. Robert Fulton, cha đẻ của tàu hơi nước, đã thất bại nhiều lần. Con tàu của ông đã bị chế nhạo là "trò rồ của Fulton" cho đến khi rốt cục nó thực hiện thành công chuyến hải hành đầu tiên và làm nên cuộc cách mạng trong ngành giao thông đường thủy. Helen Keller bị mù và điếc từ bé đã vượt qua khuyết tật để trở thành một nhà văn và nhà giáo dục được nể trọng và thần tượng.

Một luật sư nhút nhát, khiêm nhường tên Darwin E. Smith đã trở thành CEO của Kimberly-Clark, khi ấy là một nhà sản xuất giấy truyền thống đang sa sút vào năm 1971. Cổ phiếu của công ty đã rớt giá thê thảm trong nhiều năm. Ít nhất một giám đốc đã không ngần ngại cảnh báo với Smith rằng ông không đủ năng lực để lãnh đạo công ty, nhưng điều đó không ngăn được vị CEO làm chuyển hóa hoàn toàn Kimberly-Clark, từ một thương hiệu tẻ nhạt trở thành công ty hàng đầu trên thế giới về sản xuất hàng tiêu dùng từ giấy. Smith lớn lên trong nghèo khó và đã sử dụng trải nghiệm ấy để tôi luyện quyết tâm của mình. Hai tháng sau khi trở thành CEO, ông bị chẩn đoán mắc bệnh ung thư và được cho biết chỉ còn sống được một năm. Ông đã dùng chính cảnh ngộ của mình để trở nên quyết tâm hơn nữa. Ông đã lập trình tiềm thức của mình để tin rằng mình có thể vượt qua căn bệnh này và xua tan mọi nỗi sợ và ý nghĩ thất bại. Ông đã từ chối không nằm chờ chết. Ông tiếp tục làm việc trong lúc xạ trị, và không chỉ giành lại sự sống cho chính mình mà

còn tái thiết cả công ty.

Nhưng những gì thế giới kinh doanh ngưỡng mộ nhất về Darwin Smith, con người ít được biết đến này, lại chính là một trong những quyết định điều hành đầu tiên của ông: bán các nhà máy. Ông và đội ngũ của mình đã cho rằng công ty không nên tiếp tục đi theo mảng giấy tráng phủ (the coated paper) nữa, và việc đưa K-C lao vào ngành sản phẩm tiêu dùng bằng giấy đầy cạnh tranh sẽ buộc công ty phải vươn lên hoặc chết. Đây là động thái can đảm chưa từng thấy. Báo chí kinh doanh gọi quyết định này là ngu ngốc, và Wall Street đã hạ bậc cổ phiếu của công ty. Nhưng Smith vẫn kiên định. 25 năm sau đó, Smith đã toàn thắng cuộc cạnh tranh này và ngày nay là tên tuổi đi đầu trong ngành. Ông giải thích sự thành công của mình bằng câu nói rằng ông chỉ luôn không bao giờ ngừng tin vào bản thân và vào khả năng thành công của công ty.

4. *Những nhà lãnh đạo giỏi kỳ vọng ở bản thân nhiều hơn ở người khác.* Thành công không chỉ phụ thuộc vào niềm tin nhiệt thành của ta, vào lòng tự tin của ta, mà còn ở sự tin tưởng của những người khác đối với ta; nhưng sự tin tưởng này chủ yếu chính là sự phản ánh bản thân ta, sự tác động từ cá tính của ta đối với họ. Do đó thái độ của ta là phương tiện để tạo dựng niềm tin này ở người khác. Niềm tin nhiệt thành của ta mang tính lan truyền. Nó tác động đến mọi người mà ta tiếp xúc, nhất là những ai mà ta phải nắm được, dù là một giáo viên, một nhà hùng biện, một luật sư, một người đại diện bán hàng, một thương gia, một nhân viên tiềm năng, hoặc một ai đó. Có điều gì đó gần như ma thuật khi thái độ tin cậy ảnh hưởng đến người khác. Nếu áp dụng hoặc có được điều đó, bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy nó lan tỏa đến người khác ra sao, làm họ thêm tin vào khả năng của bạn đối với những gì bạn đang làm.

Chớ bao giờ đánh mất sự tự tin của bản thân. Nếu đôi lúc bạn bắt đầu nghi ngờ khả năng và thế mạnh của mình, hãy đọc lại Chương 2 của sách này để củng cố sức mạnh của tiềm thức hầu tạo dựng lại sự tự tin cho chính mình.

5. *Những nhà lãnh đạo giỏi không ngại đưa ra những quyết định khó khăn.* Dù lãnh đạo một quốc gia hay một công ty, mỗi ngày nhà lãnh đạo phải đối mặt với các vấn đề cần quyết định. Trong một số trường hợp, sẽ có đủ thời gian để suy nghĩ, để đánh giá và lượng định mọi tình huống của vấn đề, nhưng thường thì người ta cần một quyết định ngay tức khắc. Nhà lãnh đạo

giỏi phải đưa ra các quyết định như vậy.

Một ví dụ đáng chú ý về việc này xảy ra vào tháng 9 năm 1982, khi bảy người tử vong sau khi uống thuốc Tylenol. Người ta phát hiện ra nhiều chai thuốc đã bị nhiễm độc – với chất độc chết người xyanua được trộn vào các viên thuốc. McNeil Laboratories, một nhánh của Johnson & Johnson, nhà sản xuất Tylenol, đã hành động ngay. Họ thu hồi tất cả sản phẩm trên thị trường và tiêu hủy. Quan trọng hơn, cấp quản lý tối cao của công ty đã lên truyền hình để giải thích tình hình. Họ trấn an công chúng rằng Tylenol sẽ không được lưu hành nữa cho đến khi họ thực hiện đủ các bước để đảm bảo an toàn.

Kết quả trước mắt thật thê thảm. Thị phần giảm từ 35% xuống còn chỉ 8%. Nhưng do sự phản ứng nhanh và chân thành của các nhà lãnh đạo của McNeil và J&J, thị phần đã không chỉ hồi phục mà còn vượt lên trong vòng một năm.

Một ví dụ khác về một nhà điều hành đã đi đến một quyết định khó khăn và khác thường là Charles R. “Cork” Walgreen, người đã tiếp quản công ty kinh doanh hiệu thuốc Walgreens vào năm 1975. Tại thời điểm đó hầu hết các nhà thuốc đều có quầy ăn trưa, vốn đóng góp một phần đáng kể vào doanh thu. Cork Walgreen cảm thấy sự tăng trưởng của các chuỗi thức ăn nhanh đã làm cho mảng kinh doanh thực phẩm ở nhà thuốc trở nên lỗi thời và quyết định rằng tương lai của công ty nằm ở sản phẩm chứ không phải dịch vụ ăn uống. Đó là một quyết định gây tranh cãi, do công ty có đến 500 quầy ăn trưa. Mảng kinh doanh này không chỉ có giá trị tài chính mà mang ý nghĩa cảm xúc. Mảng dịch vụ ăn uống của Walgreens đã có từ thời ông nội của Cork, nên ông phải mất rất nhiều công sức để chấm dứt toàn bộ. Quyết định của Cork đã được đền đáp, khi Walgreens ngày nay là một trong những công ty có lợi nhuận cao nhất trong lĩnh vực này − và quầy ăn trưa hầu như đã biến mất khỏi tất cả các nhà thuốc.

6. *Những nhà lãnh đạo giỏi có một tầm nhìn và niềm tin tối thượng ở bản thân để thực thi tầm nhìn đó.* Các nhà lãnh đạo tài ba của thế giới đều có tầm nhìn của họ. Họ biết những gì họ muốn làm, hình dung được kết quả, và dồn tất cả sức lực và cảm xúc để đạt đến tầm nhìn đó. Quan trọng nhất, họ thực sự tin tưởng vào khả năng của bản thân khi làm điều đó. Một niềm tin như vậy đã cho họ sức mạnh để theo đuổi mục tiêu.

CEO Ken Chenault của American Express đã từng đối mặt với bao bất ngờ

và bước ngoặt, nhưng không có biến cố nào giàu kịch tính như những gì diễn ra ngay đối diện trụ sở của American Express vào ngày 11 tháng 9 năm 2001. Ông đề cập đến bi kịch ấy như một trải nghiệm kiến tạo đã đóng góp thêm vào khả năng lãnh đạo vốn đã vượt trội của mình. Chenault nhìn thấy những gì tất yếu về ngày 11 tháng 9 – rằng nó là một cuộc khủng hoảng, và sẽ được nhiều người coi là một trở ngại lớn cho tiến trình lãnh đạo của ông. Chenault đã không ngần ngại đưa ra các quyết định quan trọng. Niềm tin vào khả năng lèo lái của bản thân đã cho phép ông dựa vào kỹ năng lãnh đạo của mình. Biết rằng những trải nghiệm có giá trị nhất dường như luôn đến dưới dạng khủng hoảng, Chenault nói rằng điều cần thiết tại một thời điểm như vậy là huy động những thuộc tính thực sự quan trọng và tập trung để vận dụng chúng một cách không phải vô thức, mà có ý thức. Điều này cho phép một nhà lãnh đạo có được lợi thế. Ông nói rằng tất cả mọi người đều có thể chọn lựa bằng ý thức để làm một nhà lãnh đạo. Loại nhà lãnh đạo xuất sắc mà Chenault cho biết ông muốn làm việc cùng là những người “vận dụng cả lý trí và tình cảm”.

7. *Những nhà lãnh đạo giỏi đều đầy tham vọng với bản thân, với công ty của họ, và người của họ.* Cho dù bạn nghèo đến đâu, xuất thân khiêm nhường thế nào, hãy trông lên. Đừng ngại đặt mục tiêu quá cao. Hãy dõi mắt vào vì sao của mình. Hãy để người khác chế nhạo, nếu họ muốn, nhưng đừng để họ khiến bạn lơ là ánh mắt dõi nhìn của mình. Chính ánh mắt hướng đến vì sao là điều làm nên sự khác biệt ở những người tài ba ở mọi thời đại.

Mary Kay Ash, nhà sáng lập hãng mỹ phẩm Mary Kay, cho rằng thành công của mình xuất phát từ hoài bão luôn muốn đạt đến đỉnh cao. Sự nghiệp kinh doanh của bà khởi sự khi bà tham gia Stanley Home Products, một công ty tiếp thị tận nhà. Bà thường kể rằng mình không hề thành công trong năm đầu và đã chực bỏ cuộc. Ý định này thay đổi khi bà tham dự hội thảo bán hàng Stanley đầu tiên.

Bà kể, “Ở đó tôi nhìn thấy một phụ nữ cao ráo, mảnh dẻ, xinh đẹp và thành công đã được trao vương miện như nữ hoàng vì chiến thắng một cuộc thi của công ty và tôi xác định mình sẽ trở thành nữ hoàng ấy vào năm sau, điều dường như bất khả. Tuy nhiên, tôi quyết định đến nói chuyện với vị chủ tịch và bảo ông ấy rằng tôi có ý định trở thành nữ hoàng năm sau. Ông ấy không cười tôi, mà nhìn vào mắt tôi, nắm tay tôi và nói: “Không hiểu sao tôi nghĩ cô

sẽ đạt được". Những lời ấy thúc đẩy tôi và năm sau đó tôi đã trở thành nữ hoàng".

Mary Kay bắt đầu khởi nghiệp riêng năm 1963 với một cửa hiệu chưa đầy năm mươi mét vuông tại Dallas bằng sự trợ giúp của gia đình, một khoản tiết kiệm 5.000 Đô-la, và chỉ có chín nhân viên bán hàng. Trong nhiều năm, dưới sự dẫn dắt của bà, công ty đã tăng trưởng liên tục. Bằng cách chứng tỏ sự kiên định hướng đến thành công, Mary Kay đã gieo cảm hứng để đội ngũ bán hàng đặt mục tiêu cao cho chính mình và nỗ lực để đạt đến đích. Trong năm 2007, có hơn một triệu đại diện bán hàng độc lập trong doanh nghiệp của Mary Kay, mang về doanh thu hơn 2,4 tỉ đô-la.

Giao việc

Một trong những yêu cầu quan trọng để thành công trong vai trò lãnh đạo là khả năng và thiện chí giao quyền quyết định cho cấp dưới. Rất nhiều nhà quản lý không muốn làm điều này. Những nhà lãnh đạo thành công nhận ra rằng họ không thể làm tất cả mọi thứ. Họ tuyển dụng và đào tạo những người có khả năng nhất và cho phép cấp dưới tự quyết định trong lĩnh vực chuyên môn, để họ có thể dành thời gian vào những vấn đề ở cấp độ cao hơn.

Hầu hết các nhà quản lý đều có nhiều việc phải làm hơn những gì họ muốn hoàn thành trong một ngày làm việc. Để được việc, họ phải giao một phần việc cho cấp dưới.

Giao việc có nghĩa là giao cho cấp dưới các trách nhiệm, nhiệm vụ, quyền lực và thẩm quyền để thực hiện. Điều này không có nghĩa là giao phần việc ít thách đố hoặc khó chịu nhất cho cấp dưới. Để giao việc hiệu quả, cần phải giao những khía cạnh quan trọng của công việc. Cách này không chỉ giải phóng để nhà quản lý làm những việc quan trọng hơn mà còn cho phép cấp dưới có kinh nghiệm.

Các nhà lãnh đạo doanh nghiệp thường bảo tôi rằng họ rất quen với việc đảm đương nhiều nhiệm vụ − và làm rất tốt – đến mức họ không muốn giao việc cho người khác. Một nhà quản lý bảo tôi, "Tôi thấy mình cứ theo dõi sát sao người khác trong lúc họ làm. Tôi không hề cảm thấy thoải mái khi giao việc".

Bước đầu tiên là phải thừa nhận rằng cho dù bạn có thể thực hiện công việc

nhanh hơn và có khi tốt hơn so với cấp dưới, thời gian của bạn là quá quý giá để lãng phí vào những việc nhỏ. Sau đây là một số hướng dẫn để bạn giao việc một cách tự tin:

• *Chọn người có năng lực*. Khi lựa chọn thuộc cấp chủ chốt cho mình, phải đảm bảo rằng họ không chỉ có khả năng làm các việc mà bạn tuyển dụng mà còn có tiềm năng được đào tạo để vươn tới các vị trí có trách nhiệm cao hơn.

• *Truyền đạt rõ ràng và chính xác những gì bạn giao phó*. Để đảm bảo cấp dưới hiểu những gì bạn kỳ vọng từ anh ấy hoặc cô ấy, chớ nên hỏi, “Anh hiểu không?”. Hầu hết mọi người đều đáp, “Vâng”. Có thể họ thực sự hiểu; cũng có thể họ nghĩ rằng họ hiểu nhưng cách diễn giải của họ về những gì bạn muốn lại khác với bạn; hoặc có thể họ chẳng hiểu gì cả nhưng quá ngượng để nói ra. Hãy hỏi những câu cụ thể về những gì cấp dưới định làm để thực hiện công việc được giao.

• *Ấn định các mốc kiểm soát*. Mốc kiểm soát là điểm mà bạn dừng lại, kiểm tra những gì đã làm xong, và nếu có lỗi thì khắc phục. Điều này quan trọng bởi vì nếu lỗi lớn chỉ được phát hiện ra vào phút chót, vấn đề sẽ vượt ra khỏi tầm tay. Mốc kiểm soát không phải là kiểm tra đột xuất. Thuộc cấp biết chính xác khi nào đến mốc kiểm soát và khi ấy phải hoàn thành những gì. Đề ra mốc kiểm soát không có nghĩa là bạn không tin vào cấp dưới. Hãy để mọi người biết ngay từ đầu rằng bạn tin tưởng họ và nhấn mạnh rằng mốc kiểm soát được lập ra để giúp họ − chứ không phải để kiểm tra họ. Mốc kiểm soát cho phép họ tự lượng định tiến độ của mình.

• *Hãy trao cho cấp dưới các công cụ và quyền hạn để làm được việc*. Nếu công việc đòi hỏi chi phí, khi giao việc hãy trao một ngân sách cho công việc và trao quyền cho người thực thi chi tiêu định mức đã phân bổ mà không cần xin duyệt từng khoản mục. Nếu công việc đòi hỏi phải tuyển thêm nhân viên hoặc người làm thêm giờ, hãy cho họ quyền thực hiện những điều này trong khuôn khổ giao việc. Điều này sẽ đảm bảo bạn không bị ngắt ngang liên tục trong công việc để giải quyết các vấn đề.

• *Giúp đỡ nếu cần và khi cần*. Điều này nghe chừng như một sự mâu thuẫn. Bạn giao việc để giảm bớt công việc cho mình trong lĩnh vực đã giao. Nếu ngỏ ý giúp đỡ, liệu bạn có khuyến khích họ quấy rầy mình? Để giảm thiểu thời gian dành cho điều này, hãy yêu cầu thuộc cấp, khi trình bày với bạn một

vấn đề, phải đề đạt một giải pháp. Bằng cách này, cấp dưới sẽ phải động não và thường xuyên sẽ tự tìm ra giải pháp thay vì tìm đến bạn. Và nếu cấp dưới vẫn đến gặp bạn, thời gian dành để xử lý vấn đề cũng sẽ ngắn hơn nhiều.

Biết ưu điểm và hạn chế của bản thân

Khi bước vào con đường tranh đấu để đi đến đích thành công, trước tiên bạn phải có một mục đích rõ ràng, một mục tiêu cao xa và kiên định. Bạn phải có đủ dũng khí và quyết tâm để theo đuổi mục tiêu cho dù bất cứ điều gì xảy đến hoặc ngăn trở bước tiến của bạn.

Bạn sẽ không bao giờ thành công trong lãnh đạo, trừ phi bạn thực sự tin rằng mình có thể là một nhà lãnh đạo. Bạn phải thấm nhuần trong tiềm thức hai điều đơn giản: Bạn phải tin rằng những gì mình muốn có thể xảy ra. Bạn phải tin rằng nó sẽ xảy ra.

Khi ta thốt một lời ra cửa miệng, thay vì chỉ trong tâm trí, có một lực được dấy khởi. Khi được thốt ra bằng lời, ngôn từ tạo nên một ấn tượng lâu bền đối với tâm trí. Nhiều người trong chúng ta có ấn tượng mạnh mẽ và tràn đầy cảm hứng khi lắng nghe một bài giảng hay, thay vì đọc những điều tương tự trên giấy. Ta nhớ những lời được thốt ra và quên đi những con chữ lạnh lùng truyền đạt tư tưởng đến não. Lời nói gieo ấn tượng sâu sắc hơn cho bản ngã.

Ta có thể nói chuyện với nội tâm hay tiềm thức của mình như nói chuyện với một đứa trẻ, và theo kinh nghiệm, ta biết rằng nó sẽ lắng nghe và hành động theo những ám thị của ta. Ta không ngừng truyền các ám thị hoặc mệnh lệnh vào tiềm thức. Ta không thể làm như vậy bằng lời mà bằng một cách lặng lẽ trong tâm trí. Một cách vô thức, ta răn bảo, ta ám thị, ta tác động đến nó theo các hướng nhất định.

Thông qua đối thoại một cách có ý thức, đề cập bằng lời, nói chuyện chân thành với bản thân, ta thấy chính mình có thể ảnh hưởng rất cụ thể đến thói quen, động cơ và lối sống của bản thân. Trong thực tế, có vô số khả năng tác động đến tính cách và đời sống bằng phương cách này.

Hãy khởi sự bằng cách viết ra một danh sách những phẩm chất làm nên một con người mạnh mẽ, dũng cảm, thành công, và những gì ngược lại, làm cho người ta trở nên yếu ớt, nhút nhát, không thành công, và kiểm điểm lại bản

thân xem mình đang có những gì trong mỗi danh sách. Hãy xướng lên những đặc điểm này: niềm tin, lòng can đảm, sự tự tin, tham vọng, nhiệt tình, sự kiên trì, sự tập trung, tính chủ động, vui tươi, tinh thần lạc quan, sự thấu đáo… Hãy tự hỏi xem ta có những phẩm chất hay ho này hay không, hay nghiêng về phía đối lập.

Đừng sợ phải đối mặt với các nhược điểm của mình, hoặc gọi đúng tên những khiếm khuyết của bản thân. Hãy lôi chúng ra ánh sáng. Chớ nên để bản thân nằm ở dưới mức mà Thượng Đế muốn dành cho ta, đừng là một con người ở dưới tầm vóc và thực lực, gánh chịu những khiếm khuyết mà mình có thể khắc phục.

Khi xem xét những nét tính cách cụ thể, hãy tự hỏi mình những câu hỏi bao quát, hãy mường tượng và gọi tên chính mình:

"Bob, mi có mặt để làm gì? Mi có ý nghĩa gì với cuộc đời? Cuộc sống, sự nghiệp của mi mang đến thông điệp gì cho đời? Mi có ý nghĩa gì đối với công ty, tổ chức hay cộng đồng của mi?"

"Beth, mi biểu thị cho điều gì? Mi tượng trưng cho điều gì? Mi có đang mang đến điều đó một cách nhẫn nại, kiên trì, quyết chí, không càu nhàu, rên rỉ, hoặc trốn tránh?"

Hãy tự hỏi mình: "Tôi đang mơ về chuyện lớn tôi sẽ làm vào ngày mai, hay tôi chỉ đang làm những chuyện nhỏ mà tôi có thể làm hôm nay?".

Hãy thăm dò chính mình theo cách này cho đến khi tìm được một nét tốt đẹp về bản thân, một nét khái quát về chính mình, cho đến khi bạn biết được cả ưu điểm và nhược điểm của mình, cho đến khi bạn có thể nhìn thấy rõ ràng những điều đang níu chân bạn, sự thiếu hụt trong tính cách đang kìm hãm bạn. Nhược điểm của bạn đang làm giảm khả năng của bạn đến 10, 20, 50, thậm chí 75%. Khi ấy, hãy mạnh mẽ tấn công kẻ thù của mình, kẻ thù của sự thành công, của hiệu quả, của hạnh phúc. Không ngừng khẳng định sẽ chế ngự chúng và tự nhắc rằng chúng không thể thống trị cuộc đời và sự nghiệp của bạn.

Huy động tiềm thức

Bằng cách đối thoại chân tình theo cách này, bạn có thể thay đổi toàn bộ bản chất của mình, cách mạng hóa sự nghiệp của mình. Cho dù thiếu niềm tin, lòng can đảm, tính chủ động, sự vui tươi – hoặc bất cứ điều gì, hãy nghĩ đến phẩm chất mà mình muốn, tích cực khẳng định rằng nó đã thuộc về mình, thực hành nó mọi lúc có thể, tập trung vào nó, và bạn sẽ ngạc nhiên thấy mình nhanh chóng có được những gì mình muốn.

Ta phải nói cho tiềm thức biết chính xác những gì mình muốn. Ta phải hướng nó vào việc giúp ta đạt được mục tiêu. Khi biết ước muốn đích thực của mình, vô thức sẽ đẩy ta một cách chính xác về phía nó. Nhưng vô thức cần biết rằng ta thực sự nhiệt thành và kiên định mong muốn đạt được mục tiêu này, và rằng sẽ không từ bỏ nó bất chấp mọi mong muốn, ý niệm và tư tưởng nhất thời khác, thậm chí xung đột hoặc mâu thuẫn, lướt qua tâm trí của ta.

Sức mạnh xuất phát từ bên trong hoặc từ hư không. Hãy là chính mình. Hãy lắng nghe tiếng nói bên trong. Luôn có cơ hội để mỗi người hoàn thiện trong mọi nghề nghiệp, mọi lĩnh vực và mọi doanh nghiệp. Thế giới luôn cần những con người có thể làm theo cách mới mẻ và tài giỏi hơn. Chớ nghĩ rằng vì kế hoạch hoặc ý tưởng của bạn chưa có tiền lệ, hoặc vì bạn còn trẻ và thiếu kinh nghiệm nên sẽ không được lắng nghe. Người nào có bất cứ điều gì mới mẻ và có giá trị để trao cho thế giới sẽ được lắng nghe và sẽ được noi theo. Nếu bạn có cá tính mạnh mẽ và dám có những suy nghĩ của riêng mình, và đưa ra phương pháp của riêng mình, nếu bạn không sợ là chính mình, và không phải là một bản sao của người khác, bạn sẽ sớm được công nhận.

Chừng nào chưa xóa được từ “số phận” và “không thể” và “nghi ngờ” ra khỏi từ vựng của mình, bạn không thể vươn lên. Bạn không thể mạnh mẽ khi tin vào sự yếu đuối của mình, và không thể hạnh phúc khi chìm đắm trong nỗi khổ hay sự bất hạnh của mình.

Hãy tận lực với những gì ta muốn đạt được

Một trong những cách hiệu quả nhất để tạo động lực cho chính mình là kiên quyết tận lực với những gì mình mong muốn đạt được. Khi gặp trục trặc, khi những trở ngại dường như không thể vượt qua, khi sự chán nản trào dâng, thái độ tận lực sẽ thúc đẩy bạn tiếp tục tranh đấu.

Cách duy nhất để hình thành sức mạnh là kiên quyết trong cuộc sống, không

bao giờ để một cơ hội hành động trôi qua. Không bao giờ lùi bước trước bất cứ điều gì có lợi cho mình về kỷ luật, về đào tạo và kinh nghiệm. Cho dù khó chịu đến đâu, hãy ép mình dấn thân. Không có gì quan trọng như việc phát triển năng lực bản thân. Đừng quản ngại vị thế khó khăn; hãy đón nhận và xác định rằng mình sẽ đảm đương tốt hơn ai hết xưa nay ở vị thế này.

Những nhà lãnh đạo phải khai phá con đường riêng, mở lối đi riêng, nếu không họ sẽ chẳng bao giờ để lại dấu ấn trên đời. Chính nét độc đáo là điều thu hút sự chú tâm. Để trở thành người lãnh đạo, chớ đi theo người khác. Không bắt chước. Không làm những điều mọi người khác đã từng làm, mà hãy thử những cách mới mẻ, khôn ngoan. Hãy cho mọi người trong giới thấy rằng những tiền lệ không tác động nhiều đến một người như bạn, và bạn sẽ tạo ra con đường của riêng mình.

Chớ ngại tin tưởng chính mình. Hãy tin mình có thể đưa ra những ý tưởng độc đáo. Dù làm việc gì, hãy nuôi dưỡng tinh thần làm việc ấy một cách độc lập.

ĐÚC KẾT

• Bạn sẽ không bao giờ thành công trong lãnh đạo, trừ phi bạn thực sự tin rằng mình có thể là một nhà lãnh đạo. Bạn phải thấm nhuần trong tiềm thức hai điều kiện đơn giản: Bạn phải tin rằng những gì mình muốn có thể xảy ra. Bạn phải tin rằng nó sẽ xảy ra.

• Một trong những yêu cầu cốt lõi để thành công trong vai trò lãnh đạo là khả năng và thiện chí giao quyền quyết định cho cấp dưới. Rất nhiều nhà quản lý không muốn làm điều này. Những nhà lãnh đạo thành công nhận ra rằng họ không thể làm tất cả mọi thứ. Họ tuyển dụng và đào tạo những người có khả năng nhất và cho phép cấp dưới tự quyết định trong lĩnh vực chuyên môn, để họ có thể dành thời gian vào những vấn đề hệ trọng hơn.

• Chớ nghĩ rằng vì kế hoạch hoặc ý tưởng của bạn chưa có tiền lệ, hoặc vì bạn còn trẻ và thiếu kinh nghiệm nên bạn sẽ không được lắng nghe. Người nào có bất cứ điều gì mới mẻ và có giá trị để trao cho thế giới sẽ được lắng nghe và sẽ được noi theo.

• Đừng sợ phải đối mặt với các nhược điểm, hoặc gọi đúng tên những khiếm

khuyết của bản thân. Hãy lôi chúng ra ánh sáng. Chớ nên để bản thân nằm ở dưới mức mà Thượng đế muốn dành cho ta, đừng là một con người ở dưới tầm vóc và thực lực của mình, hãy gánh chịu những khiếm khuyết mà mình có thể khắc phục.

• Để trở thành người lãnh đạo, chớ đi theo người khác. Không bắt chước. Không làm những điều mọi người khác đã từng làm, mà hãy thử những cách mới mẻ, khôn ngoan. Hãy cho mọi người trong giới thấy rằng tiền lệ không tác động nhiều đến một người như bạn, và bạn sẽ tạo ra con đường của riêng mình.

Chương mười haiTạo lập một đội ngũ năng động

Hãy cầu chúc cho người khác những gì mà bạn ước muốn cho chính mình.

Đây là chìa khóa để có các mối quan hệ hài hòa.

M

ôi trường làm việc đã thay đổi hoàn toàn trong suốt thập kỷ qua, và nó tiếp tục thay đổi nhanh chóng hơn bao giờ hết kể từ cuộc Cách mạng Công nghiệp. Mọi thứ hầu như sẽ thay đổi đột ngột hơn nữa trong nhiều thập kỷ tới đây.

Trước đây giới quản lý cấp cao quyết định tất cả và truyền thông điệp xuống dưới thông qua nhiều tầng lớp nhân viên. Ta đã thấy và sẽ tiếp tục thấy cách này được thay thế bởi một tổ chức mang tính hợp tác nhiều hơn, nơi mà con người ở tất cả các cấp đều được dự trù sẽ đóng góp vào mọi khía cạnh hoạt động của tổ chức. Việc hoàn thành nhiệm vụ giờ đây được đảm trách bởi các nhóm – những tập thể nhân viên thường được dẫn dắt bởi một nhóm trưởng và cùng nhau hoạch định, triển khai và kiểm soát công việc.

Bản chất của nhóm là cùng chung một cam kết. Nếu không có sự cam kết này, các thành viên của nhóm sẽ hoạt động như những cá nhân; với cam kết, họ trở thành một khối vững mạnh để làm việc tập thể.

Trong một nhóm lý tưởng, mỗi cộng sự thực hiện chức trách của mình theo cách ăn khớp với các thành viên khác để cho phép nhóm đạt được mục tiêu. Hợp tác theo cách này, toàn bộ tập thể trở nên lớn mạnh hơn tổng của riêng từng bộ phận.

Một ví dụ tuyệt vời về điều này là một nhóm phẫu thuật. Mỗi thành viên của nhóm – bác sĩ phẫu thuật, bác sĩ gây mê, y tá, và các kỹ thuật viên khác – đều thực hiện chức năng riêng của mình một cách chuyên nghiệp. Trong một nhóm phẫu thuật hoạt động nhuần nhuyễn, một dòng tương tác liền lạc diễn ra giữa các thành viên. Tất cả đều cam kết với một mục tiêu – sự an lành của

bệnh nhân.

Có nhiều ví dụ về các nhóm thành công trong mọi lĩnh vực: vô địch thể thao, nghiên cứu liệu pháp, chữa cháy và cứu hộ, và trong mọi khía cạnh kinh doanh.

Quản lý nhóm của bạn

Nếu triết lý quản lý con người của bạn là "Hãy làm theo tôi hoặc khăn gói lên đường", bạn hãy chuẩn bị để thay đổi. Người lãnh đạo nhóm không làm việc như hung thần kiểu cũ. Anh ta hoặc cô ta là người giúp phát triển và điều phối một đội ngũ thông minh, giàu động lực để hoàn thành công việc. Trọng tâm ở đây là phát triển các kỹ năng và điều phối các nỗ lực của một nhóm những cộng sự thông minh và có động lực.

Chớ lãnh đạo kiểu ông chủ

Để có được một đội ngũ năng động, giàu động lực, bạn phải chấm dứt tư duy như một "ông chủ". Những ông chủ ưa đưa ra quyết định và ra lệnh. Trưởng nhóm là người điều phối một tập thể những người biết suy nghĩ và cùng nhau giải quyết vấn đề. Những người lãnh đạo nhóm thành công biết tạo ra một môi trường mà thành viên được khuyến khích tự phân tích vấn đề, đề đạt giải pháp và tham gia vào các quyết định. Ta hãy xem một số cách thực hiện điều này của những người lãnh đạo nhóm:

• Họ đảm bảo các thành viên trong nhóm nắm được tầm nhìn và sứ mệnh của tổ chức, và giúp họ tập trung vào việc đạt đến đích.

• Họ là những chuyên gia truyền thông và nhận thức rằng truyền thông là một con đường hai chiều. Điều quan trọng là các nhà lãnh đạo phải truyền đạt những chỉ thị và ý tưởng của mình cho các thành viên, nhưng điều cũng quan trọng không kém là họ phải cởi mở lắng nghe ý kiến và đề xuất của các thành viên.

• Mục tiêu của họ là phát triển kỹ năng và năng lực của thành viên trong nhóm. Những nhà lãnh đạo thành công đều dành thời gian để xác định điểm mạnh và điểm yếu của mỗi thành viên trong nhóm và làm việc với từng người để cải thiện hiệu năng làm việc. Họ khuyến khích thành viên học tập

không ngừng và giới thiệu các nguồn đào tạo − cả bên trong và bên ngoài tổ chức – để giúp nhân viên phát triển về cá nhân lẫn vai trò trong đội ngũ.

• Họ làm việc với các thành viên để thiết lập các tiêu chuẩn hiệu năng một cách rõ ràng, có thể đạt được và đo lường được, và thiết lập phương cách để các thành viên biết được mình đang làm việc ra sao.

• Họ thúc đẩy và truyền cảm hứng cho từng thành viên qua sự ghi nhận, tuyên dương và khen thưởng. Họ động viên và truyền cảm hứng cho tập thể bằng lời động viên, sự nhìn nhận, và bằng cách tạo ra bầu không khí nhiệt thành.

Áp dụng "Nguyên tắc Vàng"

"Hãy đối xử với người khác theo cách mình muốn họ đối xử với mình". Nguyên tắc Vàng thể hiện đó đây trong tất cả các tôn giáo lớn trên thế giới. Nó thường được xem là bản chất của tôn giáo. Khi được yêu cầu đúc kết *Thánh Kinh* lại thành một lời giáo huấn, đại học giả Do Thái Hillel, người sống một thế kỷ trước Chúa Giê-su, đã đáp: "Ý tưởng quan trọng nhất là chớ làm với kẻ khác điều gì mà ta không muốn người ấy làm với mình". Các nhà tâm lý học hiện đại đều nhắc lại nguyên tắc này như yếu tố chính yếu để hình thành các mối quan hệ cá nhân lành mạnh.

Việc tuân thủ Nguyên tắc Vàng liên quan gì đến chuyện trở thành một nhà lãnh đạo thành công? Hillel cũng đã trả lời câu hỏi này. Ông nói: "Nếu tôi không vì bản thân mình thì ai sẽ vì tôi? Nhưng nếu tôi chỉ vì bản thân mình, thì tôi là gì?". Vâng, Thượng đế đã cho ta của cải và sự giàu có. Nghĩa vụ của ta là tận dụng tối đa tài năng và cơ hội của chính mình, nhưng nó đi kèm với nghĩa vụ quan tâm đến không chỉ bản thân mình mà cả những người khác.

Bạn sẽ thấy Nguyên tắc Vàng như một sợi chỉ vàng được dệt vào trong tất cả các hệ thống lớn của triết học và tín ngưỡng. Nó có thể không được nêu nguyên văn, nhưng ý tưởng thì giống hệt nhau: rằng ta nên trao cho người khác, cho phép và cầu chúc cho người khác có được những thành tựu và kết quả mà ta ước muốn cho chính mình.

Khi ta áp dụng thái độ này như quy tắc đạo đức – một nguyên tắc định hướng − nó sẽ có ảnh hưởng và mang lại sinh khí trong cuộc sống hằng ngày của ta.

Nó là kho tàng của trí tuệ sâu thẳm bên trong ta − một sự dẫn dắt, một chỉ đạo nội tâm từ trong trái tim và tâm hồn của mỗi người.

Chúng ta phải lập trình để tiềm thức của mình chấp nhận rằng chúng ta không chỉ có bản thân mình mà là một phần của đội ngũ, và mỗi đồng đội là một cộng sự, một con người, cũng đón nhận và chấp nhận trách nhiệm về sự thành công của đội ngũ và sẵn sàng đóng góp một phần nỗ lực và thái độ để hướng đến mục tiêu đó.

Khi ta cho phép người khác hoàn toàn tự do suy nghĩ, phát ngôn và đưa ra quyết định với tất cả lý trí và tình cảm của họ − ta đang xem họ như bản thân mình. Đó là một quan hệ cộng tác mà chúng ta trao đi ít nhất cũng nhiều như những gì ta mong muốn nhận được.

Để trở thành một thành viên đắc lực trong nhóm

Như đã đề cập, một người lãnh đạo nhóm không phải là ông chủ của nhóm mà chỉ là người đứng đầu trong nhóm. Tất cả các thành viên trong nhóm phải làm việc cùng nhau để đạt được mục tiêu của nhóm. Một thành viên muốn thành công trong nhóm trước tiên phải làm việc xuất sắc. Tất cả thành viên trong nhóm đều có bổn phận phải làm việc tốt. Nhưng đứng đầu về hiệu suất là chưa đủ. Cần rất nhiều yếu tố khác để trở thành một thành viên tốt trong nhóm. Sau đây là một số hướng dẫn để giúp đạt được mục tiêu này:

• *Tham gia đầy đủ các cuộc thảo luận nhóm và tích cực lắng nghe*. Đóng góp cho mọi cuộc thảo luận. Thậm chí nếu bạn không có ý tưởng riêng để trình bày, hãy nhận xét về các đề xuất từ các thành viên khác và đặt câu hỏi xác đáng. Hãy ngỏ ý hỗ trợ. Hãy tình nguyện trợ giúp.

• *Thúc đẩy chính mình*. Hãy thiết lập các mục tiêu cá nhân tương hợp với sứ mệnh của nhóm. Hãy tham gia thiết lập mục tiêu cho nhóm. Bạn sẽ phải làm việc để đạt mục tiêu, vì vậy nên có tiếng nói trong việc định ra chúng.

• *Thử nghiệm cái mới*. Đừng sợ gặp rủi ro. Đây là cách để tiến bước. Hãy nhớ đến con rùa. Nó hoàn toàn yên ổn nếu cứ rúc vào trong vỏ, nhưng nếu nó muốn tiến về phía trước, nó phải thò cổ ra ngoài.

• *Nhìn ra bên ngoài nhóm*. Hãy nghiên cứu văn hóa của tổ chức. Nắm và hiểu

tuyên ngôn sứ mệnh của tổ chức. Hãy đo đạc xem đội ngũ tuân hợp ra sao mục tiêu của tổ chức và phòng ban. Hãy nghĩ xem công việc của bạn phù hợp với cục diện tổng thể ra sao.

• *Có ý thức với những quan điểm khác biệt*. Hãy lắng nghe ý kiến của các thành viên khác trong nhóm. Chớ ngại bày tỏ quan điểm của mình dù nó khác biệt hoặc thậm chí trái ngược với tất cả những người khác. Hãy bênh vực cho những gì mình tin tưởng, nhưng chớ ương bướng. Hãy sẵn sàng thỏa hiệp để đạt được sự đồng thuận.

• *Có tinh thần đồng đội*. Hợp tác. Không cạnh tranh. Hỗ trợ đồng đội. Giúp họ phát triển bằng cách chia sẻ thông tin, nhận công việc khó khăn, đào tạo và kèm cặp các thành viên mới. Khen ngợi các cộng sự đã làm việc tốt. Bày tỏ sự trân trọng với các thành viên nào đặc biệt đắc lực với chính bạn hoặc đội ngũ.

• *Hiểu biết đồng đội của mình*. Biết điểm mạnh và hạn chế của họ. Biết mục tiêu và tham vọng cá nhân của họ. Biết khí chất và điểm xung yếu của họ. Sự hiểu biết này sẽ khiến cho quá trình làm việc với họ dễ dàng hơn và dễ chịu hơn.

• *Tạo dựng sự tự tin cho bản thân*. Hãy đọc lại Chương 2 của sách này để áp dụng những gì đã học được. Ngoài ra, hãy đọc các sách báo để tự hoàn thiện. Nghiên cứu chính mình. Hãy nhận thức khía cạnh mình cần cải thiện. Chẳng hạn, nếu bạn nhút nhát, hãy dự lớp đào tạo sự quyết đoán; nếu nói hoặc viết kém, hãy học các khóa để khắc phục.

• *Đừng để các xung đột dập tắt sự tiến bộ của đội ngũ*. Nếu bạn và người trong đội ngũ có sự bất đồng hay xung đột nghiêm trọng, hãy giải quyết càng nhanh càng tốt. Đừng để nó sưng tấy lên. Một khi đã giải quyết xong, hãy quên nó đi. Chớ để bụng. Hãy để mọi chuyện vùi vào quá khứ.

• *Tìm hiểu các công việc khác trong đội ngũ*. Học cách làm công việc của các thành viên khác trong nhóm. Bằng cách này bạn phát huy giá trị của mình với đội ngũ, vì có thể tiếp quản khi thiếu người, công việc quá tải hoặc có sự cố.

• *Theo dõi sự tiến bộ của chính mình*. Xem xét theo định kỳ các mục tiêu của bản thân và của nhóm. Ước tính khoảng cách còn lại để đạt đến đích. Sẵn

sàng tiến hành hiệu chỉnh những vấn đề nào cản trở bước tiến.

Ý niệm về nhóm dựa trên nguyên tắc rằng các thành viên cùng nhau làm việc để đạt được kết quả mong muốn. Điều này có nghĩa rằng tất cả các thành viên trong nhóm làm bất cứ điều gì cần thiết để hoàn thành công việc, gồm cả những việc ta không thích, giúp thành viên chậm tăng tốc, và gác lại những dự án mình yêu thích để giúp nhóm theo đuổi các nhiệm vụ được ưu tiên.

Tầm quan trọng của sự tin cậy

Nền tảng của bất kỳ mối quan hệ nào, trong hoặc ngoài công việc, là sự tin tưởng. Nếu thành viên trong nhóm không tin tưởng lãnh đạo của họ, hoặc một hay nhiều đồng đội của họ, nhóm sẽ chẳng bao giờ phát triển được.

Sự thành công hay thất bại của một nhà lãnh đạo phụ thuộc vào sự tin cậy của đội ngũ. Nếu mọi người tin tưởng bạn, bạn nói gì họ cũng lắng nghe. Nếu mọi người không tin tưởng bạn, bạn nói gì hầu như họ cũng bỏ ngoài tai.

Thật dễ để ai đó đánh mất lòng tin ở người khác. Người lãnh đạo nhóm đưa ra một lời hứa và sau đó không giữ lời. Niềm tin bị mất. Một thành viên ém nhẹm thông tin cần thiết với những người khác; không ai tin người đó nữa.

Xây dựng lại niềm tin là không dễ. Nếu các thành viên thiếu tin tưởng nhau, người lãnh đạo có thể can dự để làm dịu vấn đề. Tuy nhiên, nếu người lãnh đạo đánh mất niềm tin của các thành viên trong nhóm, sẽ mất rất nhiều công sức để tái lập sự tin tưởng.

Những người cộng sự xứng đáng phải biết tin tưởng ở bản thân họ, tin vào khả năng tự suy nghĩ độc lập. Nếu họ có bất kỳ một tiềm năng nào, tinh thần tự lực sẽ giúp họ bộc lộ.

Trong mọi việc, hãy khuyến khích các thành viên trong nhóm trau dồi tinh thần chủ động thực thi kế hoạch. Hãy trao cho họ cơ hội tự thể hiện trong công việc. Thay vì họ chỉ là một bánh răng trong cỗ máy, hãy khuyến khích họ có suy nghĩ riêng và thực hiện ý tưởng của chính họ, càng nhiều càng tốt, cho dù họ đang làm việc cho người khác.

Thay đổi là không dễ

Thay đổi cách ta làm việc thường không dễ. Nó đòi hỏi một sự thay đổi căn bản trong quan điểm của ta về công việc − và về chính bản thân mình. Chẳng ai thích thay đổi cách mình đang làm cả. Ta đã quen làm việc theo một lối nhất định nào đó. Thật thoải mái khi cứ tiếp tục làm theo cách đó. Sự thay đổi sẽ lôi ta ra khỏi phạm vi thoải mái này. Nhưng ta không thể tiến bộ nếu không nếm trải sự khó chịu. Ta phải lắng sâu vào tiềm thức để gột rửa từ nó những thói quen cũ và tạo dựng cho nó những cách làm mới.

Đó là một quá trình khó khăn, nhưng rất đáng giá. Một số lợi ích bạn sẽ có được:

1. *Công việc của bạn.* Đơn giản vậy thôi. Nếu công ty lụn bại, bạn cũng chẳng có việc làm. Nếu công ty thịnh vượng, bạn không chỉ có việc làm mà cơ hội trong công ty cũng nảy nở. Trong thế giới cạnh tranh cao độ ngày nay, một công ty muốn lớn mạnh − thậm chí tồn tại – thì phải thay đổi. Nhưng không công ty nào có thể thay đổi trừ phi tất cả nhân viên góp sức vào sự thay đổi đó. Bằng cách chấp nhận thay đổi, bạn đang góp phần nhỏ của mình để giúp công ty đứng vững. Khi nhiệt tình hỗ trợ sự thay đổi, bạn đang đẩy mạnh khả năng cạnh tranh của công ty.

2. *Sự phát triển của cá nhân bạn.* Môi trường nhóm thách thức các thành viên sử dụng trí tuệ, sức sáng tạo và kỹ năng để xử lý các vấn đề của nhóm. Hiện nay, thông thường bạn sẽ có lần đầu để bộc lộ ý tưởng và góp ý về cách làm việc. Hoạt động này kích thích trí não và khuyến khích bạn bồi đắp kiến thức. Với mỗi sự thành công, bạn lại càng tự tin. Khi có những thất bại − và sẽ có – việc chú tâm vào những thành công trong quá khứ, thay vì băn khoăn về tình hình hiện tại, sẽ giúp bạn rèn khả năng hồi phục cần thiết để chấp nhận và học hỏi từ thất bại.

3. *Sự nghiệp của bạn.* Nếu mục tiêu của bạn là thăng tiến trên nấc thang địa vị, sự tích cực tham gia các hoạt động nhóm sẽ cho bạn những kinh nghiệm cần thiết về lãnh đạo. Bạn sẽ tham gia điều hành các cuộc họp, dẫn dắt các dự án, đào tạo và kèm cặp cộng sự. Bạn sẽ lọt vào mắt xanh của các nhà quản lý cấp cao do những đóng góp của mình được ghi nhận. Khi các nhóm mới được thành lập, bạn đã sẵn sàng để được điều chuyển vào vai trò lãnh đạo.

Khắc phục trở lực để thay đổi

Không chỉ có mỗi bạn muốn cưỡng lại sự thay đổi; những người khác trong tập thể của bạn cũng có thể muốn chống lại bất kỳ nỗ lực nào để thay đổi. Hầu hết mọi người đều cưỡng lại sự thay đổi và sẽ tìm mọi lý do để duy trì mọi thứ như hiện trạng.

Thông thường, khi đối mặt với những thay đổi về cách làm việc, mọi người đều phản ứng theo kiểu: "Nhưng chúng ta lâu nay vẫn làm theo cách này". Để thay đổi cách làm, phải thuyết phục các thành viên về lợi ích của sự thay đổi.

Một lý do khác mà mọi người nêu ra để không thay đổi là "Nếu nó không trục trặc thì đừng chỉnh sửa".

Rõ ràng nhiều quy trình, thủ tục và phương pháp làm việc lâu nay vẫn thành công. Không nên thay đổi chỉ để thay đổi. Điểm đáng nói là ngay cả khi quy trình "không trục trặc" và hoạt động tốt, nó vẫn cần được xem xét liệu có thể thay đổi để đạt hiệu quả hơn nữa từ góc độ công việc của nhóm.

Việc chuyển giao công việc cho nhóm sẽ không thành công trừ phi cấp lãnh đạo trong tổ chức tin tưởng về giá trị của việc đó và hỗ trợ đầy đủ.

Những người giám sát tuyến đầu có thể sợ vai trò của họ bị mai một và vị trí của họ bị xóa bỏ, và nhìn vai trò bị thay đổi của họ như một sự hạ thấp địa vị.

Việc chuyển đổi từ vai trò giám sát sang người lãnh đạo nhóm không diễn ra trong phút chốc. Việc này mất thời gian và đôi khi rất khó. Người giám sát phải được thấy rõ ràng họ sẽ có lợi ra sao qua sự thay đổi. Họ phải tin chắc rằng khi giao lại một số chức trách của mình, họ sẽ có thêm thời gian để cải thiện quy trình tổng thể, giải quyết các dự án mới, và mở rộng phạm vi công việc của họ. Nếu bạn giúp tiềm thức của họ tin tưởng điều này, nó sẽ tiếp thu và điều chỉnh, và giúp họ chấp nhận những thay đổi cần thiết.

Biến việc hoạch định công việc thành hoạt động nhóm

Nhóm gồm các thành viên với các kỹ năng đa dạng mà có thể được quy tụ để đạt được mục tiêu của nhóm. Việc gì do ai phụ trách phải được nêu rõ và phù hợp với định hướng của nhóm. Tất cả thành viên phải biết vị trí của họ trong bức tranh tổng thể và bằng cách làm việc cùng nhau, họ sẽ đạt được nhiều

thành quả hơn ra sao so với khi họ làm việc riêng rẽ.

Khi hoạch định công việc của nhóm, người lãnh đạo nhóm cần tận dụng lợi thế của các bí quyết và kinh nghiệm từ tất cả thành viên. Cũng như mục tiêu của nhóm sẽ hiệu quả hơn khi được xác lập bởi cả nhóm; bước hoạch định công việc − quá trình và phương pháp để đạt mục tiêu – cũng vậy.

Hợp tác trong công việc

Người xưa có nói "Một cây làm chẳng nên non". Nếu chúng ta vận dụng được trí tuệ của người khác theo cách phối hợp với của chính mình, khả năng thành công sẽ gia tăng.

Bằng cách làm việc phối hợp chặt chẽ với các thành viên trong nhóm và với chuyên gia trong các lĩnh vực ngoài chuyên môn của mình, ta không chỉ học hỏi được từ họ (và họ từ ta), mà sự tương tác trong nhóm cũng đóng vai trò như một chất kích thích tư duy của riêng ra. Nó trau dồi trí tuệ của ta; nó mài sắc nhãn quan của ta; nó kích thích sự sáng tạo của ta. Nó giúp tăng cường sức mạnh của tiềm thức để cho phép ta có các quyết định sáng tạo hơn và khôn ngoan hơn.

Ý tưởng của người này thường sẽ châm ngòi cho ý tưởng của người khác. Bộ não của ta có tiềm năng nảy sinh vô tận các ý nghĩ. Phần lớn trí lực của ta nằm sâu trong tiềm thức. Nó chỉ chực chờ để được khai phá. Khi một nhóm cùng thảo luận một tình huống, ý tưởng sẽ được khơi dậy từ tiềm thức của một thành viên bởi một ý gì đó trong lời nói của một thành viên khác. Bất kỳ ý tưởng nào cũng có thể gieo vào tâm trí người khác hạt giống để nảy mầm thành một ý tưởng; khi mỗi người bày tỏ suy nghĩ và quan niệm, những người khác tiếp thu, điều chỉnh và định hình những ý tưởng ấy trong tâm trí của họ, và nỗ lực chung ấy dẫn đến cách nghĩ mới mà nó chưa chắc đã nảy ra nếu chỉ có một mình.

Tinh thần hợp tác thúc đẩy nhiệt huyết

Khi mọi người cùng tham gia quyết định, họ tự gắn mình với sự thành công của quyết định ấy. Việc tham gia vào quá trình ra quyết định đã khiến họ làm chủ công việc. Và không có gì tạo ra nhiệt huyết mạnh mẽ như quyền làm chủ. Tâm trí sẽ nhắc đi nhắc lại: "Đây là dự án của mình. Nó phải thành

công".

Những gì diễn ra trong tâm trí là yếu tố định đoạt kết quả. Khi mọi người thực sự nhiệt tình, ta có thể nhìn thấy điều đó trong ánh mắt của họ, trong sự linh lợi và phong thái sôi động của họ. Ta có thể quan sát thấy điều đó trong bước chân của họ. Ta có thể nhìn thấy điều đó toát ra từ toàn bộ con người họ. Nhiệt tình làm nên sự khác biệt trong thái độ đối với người khác, đối với công việc, đối với cuộc đời. Nó làm nên sự khác biệt lớn trong niềm vui và hứng thú của đời sống.

Michelle Peluso, CEO của Travelocity, dịch vụ du lịch trực tuyến rất thành công, luôn đảm bảo mình có những nhóm nhân viên nhiệt tình hỗ trợ, bằng cách đảm bảo họ luôn gắn kết. Triết lý của cô là người ta đi làm vì họ tin vào những người xung quanh họ và những gì họ hướng đến: bạn bè, đồng nghiệp và niềm tin rằng công ty của họ làm được điều hay cho khách hàng.

Peluso lôi cuốn đội ngũ nhân viên theo nhiều cách: Cô gửi email hằng tuần mô tả Travelocity đang đi đầu ra sao về trải nghiệm của khách hàng. Cô yêu cầu nhân viên đề cử một đồng nghiệp phản ánh được giá trị cốt lõi của công ty, cô nêu danh người ấy và mô tả công việc của họ. Cô khuyến khích thành viên trong nhóm giao tiếp thường xuyên với tập thể − không chỉ để xử lý một vấn đề. Cô liên hệ trực tiếp với tất cả các nhóm làm việc bằng cách tổ chức các bữa trưa hằng tháng mà ai cũng có thể tham dự, và cô luôn sẵn sàng tham gia các cuộc đối thoại đột xuất và cởi mở. Hằng quý, cô đến thăm các văn phòng và công khai thảo luận về tài chính, vị thế cạnh tranh, và các vấn đề khác của công ty; điều nay gây ấn tượng với các thành viên nào muốn biết kết quả những nỗ lực của họ.

Phát triển cộng sự bằng cách trao trách nhiệm

Trách nhiệm là tác nhân mạnh mẽ để phát triển năng lực. Ở đâu có trọng trách, ở đó có sự tăng trưởng. Những người không bao giờ được giao trách nhiệm sẽ không bao giờ phát triển ưu thế đích thực của họ. Do chưa bao giờ buộc phải tự hoạch định, họ chưa bao giờ phát triển năng lực bản thân về tính độc đáo, sáng tạo, chủ động, độc lập, tự chủ, sự bền bỉ và sức chịu đựng. Năng lực để sáng tạo, phối hợp, đáp ứng tình huống khẩn cấp, năng lực xuất phát từ sự nỗ lực không ngừng của bản thân để đáp ứng hoàn cảnh khó khăn, để điều chỉnh phương tiện theo mục đích, sức chịu đựng hay năng lực khiến

một người chống chọi được với những sự khủng hoảng lớn lao trong hành trình của một quốc gia hay một doanh nghiệp, chỉ được phát triển bởi những năm tháng được đào luyện bởi việc nhận trọng trách.

ĐÚC KẾT

• Bản chất của nhóm là cùng chung một cam kết. Nếu không có sự cam kết này, các thành viên của nhóm sẽ hoạt động như những cá nhân; với cam kết, họ trở thành một khối vững mạnh để làm việc tập thể.

• Chớ lãnh đạo kiểu ông chủ. Bạn phải chấm dứt tư duy như một "ông chủ". Những ông chủ ưa đưa ra quyết định và ra lệnh. Trưởng nhóm là người điều phối một tập thể những người biết suy nghĩ và cùng nhau giải quyết vấn đề.

• Những người lãnh đạo nhóm thành công biết tạo ra một môi trường mà các thành viên được khuyến khích tự phân tích vấn đề, đưa ra giải pháp và tham gia vào các quyết định. Sự tham gia là chìa khóa của thành công.

• Thay đổi sẽ lôi bạn ra khỏi phạm vi thoải mái. Nhưng ta không thể tiến bộ nếu không nếm trải sự khó chịu. Ta phải lắng sâu vào tiềm thức để gột rửa từ nó những thói quen cũ và tạo dựng cho nó những cách làm mới.

• Nền tảng của bất kỳ mối quan hệ nào, trong hoặc ngoài công việc, là sự tin tưởng. Nếu thành viên trong nhóm không tin tưởng lãnh đạo của họ, hoặc một hay nhiều đồng đội của họ, nhóm sẽ chẳng bao giờ phát triển được.

Chương mười baBày tỏ sự trân trọng một cách chân thành

Mọi người đều muốn được yêu thương và trân trọng. Mọi người đều cần cảm thấy mình quan trọng trên đời. Nhìn nhận người khác tức là có ý thức về giá trị thực sự của họ. Cũng như bạn, họ cảm thấy phẩm giá là một biểu hiện của nguyên lý sự sống ở tất cả mọi người. Khi bạn làm điều này một cách có ý thức và hiểu biết, bạn bồi đắp cho những người này và họ sẽ đáp trả tình cảm và thiện chí của bạn.

T

rong sách *Châm ngôn*, Solomon có nói: “Hãy nhanh chóng ngợi khen khi có dịp”. Và tác phong này bao gồm cả sự trân trọng, nhã nhặn và lịch thiệp. Ta thấy các ví dụ hằng ngày về sự thiếu hụt cung cách cư xử ở nhiều cá nhân và gia đình. Khổng Tử đã đúng khi cho rằng nền tảng đạo đức khởi phát từ trong gia đình của mỗi người. Ta chẳng lạ gì khi nghe phàn nàn, “Tôi có làm gì cũng không bao giờ đủ. Anh ta (hoặc cô ta) chẳng hề trân trọng hoặc thậm chí cảm ơn”.

Câu hỏi ở đây là: Bạn có thường xuyên nói, “Cảm ơn nhé, tôi đánh giá cao anh. Tôi nghĩ anh là một thành viên có giá trong nhóm?”. Nếu bạn muốn nghe những lời khích lệ này, tốt hơn hết hãy nói với người khác – hằng ngày, cho đến khi cảm thấy thoải mái − và nói thật lòng. Nguyên tắc Vàng để áp dụng là hãy trân trọng bằng hành động.

Chúng ta thường xem nhân viên và đồng nghiệp của mình như một thực tế hiển nhiên. Ta cho rằng họ biết ta đánh giá cao họ và bị sốc khi họ xin nghỉ để đi làm chỗ khác.

Khi Tony E. bỏ việc ở công ty Bảo trì Cao ốc, trong lúc phỏng vấn trước khi nghỉ việc, anh được hỏi về điều mình thích nhiều nhất và ít thích nhất ở công ty. Tony trả lời rằng, mặc dù mức lương và quyền lợi đều tốt, anh không bao giờ cảm thấy mình thuộc về tập thể. “Tôi luôn luôn cảm thấy mình bị xem không hơn gì một bánh răng trong cỗ máy”, anh nói. “Trong 9 tháng làm việc ở bộ phận này, tôi đã có nhiều đề xuất, ngỏ ý nhận thêm dự án phụ, và cố

gắng áp dụng các hướng sáng tạo trong một số việc được giao. Sếp của tôi đã không ghi nhận tất cả những gì tôi đóng góp".

Nếu công ty ghi nhận khả năng của Tony và thể hiện sự trân trọng bằng cách thảo luận các đề xuất của anh và cho thấy công ty đánh giá cao công việc của anh ra sao, họ đã giữ lại được một nhân viên rất có giá trị.

Thể hiện sự trân trọng

William James, nhà tâm lý học vĩ đại người Mỹ, đã nói rằng sự thôi thúc sâu thẳm nhất trong bản chất con người là nỗi khao khát được trân trọng. Trong cuộc sống hằng ngày, cả về cá nhân và trong công việc, ta thường quên bày tỏ sự trân trọng với những người giúp ta thành công.

Chúng ta có xu hướng tìm kiếm để chỉ trích hơn để khen ngợi. Việc thể hiện sự trân trọng không chỉ làm cho mối quan hệ trong công việc trở nên dễ chịu hơn nhiều, mà còn tạo dựng tinh thần hợp tác trong nhóm. Nó làm cho cả nhóm dễ đồng thuận hơn khi cần thuyết phục họ làm theo cách suy nghĩ của bạn.

Ta phải xem như một trọng điểm để có, ở mức tối thiểu, một mối quan hệ thân thiện với tất cả đồng nghiệp và, nếu tối ưu, một mối quan hệ nhiệt thành và gần gũi. Một cách để có được điều này là tỏ sự trân trọng khi những người này nỗ lực giúp bạn về bất cứ chuyện gì.

Nhiều nhà quản lý doanh nghiệp cảm thấy việc tăng lương hoặc thưởng tiền là đủ để cho thấy sự đánh giá cao công việc đã làm được. Tất nhiên, nhân viên vẫn mong sự tưởng thưởng vật chất khi làm tốt, nhưng chỉ tiền thì chưa đủ.

Một doanh nhân ở Maryland kể về cách ông đã làm. Ông có một nhân viên luôn đạt hiệu suất cao hơn những người khác. Anh ta làm vượt chỉ tiêu công việc được giao. Tiền thưởng của anh ta nhiều hơn của những người khác, nhưng tiền không thể hiện được cảm xúc của cấp quản lý nên ông đã viết cho anh một bức thư cá nhân để ngợi khen, và kèm theo chi phiếu tiền thưởng. Trong thư ông cảm ơn anh ta và cho biết anh ta có ý nghĩa ra sao với công ty. Sau đó người nhân viên cảm ơn ông đã viết thư. Anh ta kể rằng bức thư đã làm anh ta khóc, nâng niu và giữ nó mãi.

Trong đợt cao điểm trước Lễ Tạ ơn tại chợ thực phẩm Stew Leonard ở Norwalk, Connecticut, nhiều nhân viên văn phòng nhận thấy khách xếp hàng dài ngoằn ngoèo tại quầy tính tiền và − không cần cấp quản lý nhắc – đã gác công việc thường lệ của họ để giúp nhân viên thu ngân đóng gói hàng hầu tăng tốc độ xử lý.

Stew, người sở hữu khu chợ, đã quyết định làm một nghĩa cử đặc biệt với các nhân viên đã trợ giúp. Sau đợt cao điểm của kỳ nghỉ, ông mua cho mỗi người trong số họ một chiếc áo dệt kim tuyệt đẹp với dòng chữ thêu "Danh hiệu ABCD Stew Leonard". ABCD là dòng chữ viết tắt của "Vượt ngoài nhiệm vụ" (Above and Beyond the Call of Duty). Bằng cách ghi nhận đặc biệt những cộng sự đã đóng góp nhiều hơn yêu cầu công việc, ông không chỉ trao thưởng mà còn khiến cho mọi người – các cộng sự, đồng nghiệp, người giám sát họ và cả khách hàng − biết rằng ông đánh giá cao những nỗ lực vượt bậc của họ.

Tại sao người ta không thể hiện được sự trân trọng?

Người ta thường giả định rằng sự trân trọng đã được mặc nhiên bày tỏ qua lời cảm ơn. Đôi khi nó không được xem là cần thiết vì người kia "chỉ thực thi phận sự". Đôi khi người ta không bày tỏ sự trân trọng vì cho rằng nó là dấu hiệu của sự yếu đuối hoặc tin rằng nó phản ánh những bất cập của chính mình. Người đó có thể nghĩ trong tiềm thức rằng: "Nếu mình bảo rằng họ làm tốt, họ (và những người khác) có thể cảm thấy mình thua kém họ". Không có cơ sở để kết luận như vậy. Tất cả những vĩ nhân đều nhiều lần bày tỏ lòng biết ơn với những ai đã giúp họ. Thực tế, nó cải thiện hình ảnh về ưu điểm và tạo dựng một lòng trung thành cao độ ở những người đi theo họ.

Ta không cần phải bày tỏ sự trân trọng một cách nồng nhiệt. Chỉ cần ghi nhận chân thành thông qua cảm nhận của ta về công việc đã được thực hiện hoặc dịch vụ đã được cung cấp, hoặc niềm tự hào ta có được về một thành tựu cụ thể là đủ. Chẳng ai chán đón nhận sự trân trọng chân thành. Giả định rằng bạn vẫn đang có ý đánh giá cao và không cần bày tỏ là một sự đánh lừa người khác. Hãy nói với người đó rằng bạn đánh giá cao những gì đã đạt được và lý do tại sao bạn cảm thấy như vậy. Trong những tình huống là kết cục của một hành động cụ thể, hãy tỏ sự trân trọng càng sớm càng tốt ngay khi hành động ấy được hoàn thành. Giống như phủ kem lên bánh, sự thể hiện lòng trân trọng của bạn sẽ làm dịu ngọt niềm vui về thành tựu.

Sự trân trọng phải chân thành

Ta phải thực sự cảm nhận và tin điều mình đang nói để nó có thể truyền đến người kia một cách chân thành. Không thể ngụy trang sự giả dối bằng những từ hoa mỹ. Giọng nói, ánh mắt và ngôn ngữ cơ thể của ta, tất cả đều phản ánh cảm xúc thật của ta. Không có lý do gì để giả vờ trân trọng. Hầu hết chúng ta đều có rất nhiều thứ để trân trọng, và rất nhiều người đáng được ta trân trọng một cách chân thành.

Chúng ta cần nhận ra những nỗ lực vượt bậc của nhân viên hoặc đồng sự, sự đồng cảm đặc biệt mà ta nhận được từ bạn bè hoặc người thân của ta, hoặc sự khích lệ vượt trội từ các đồng nghiệp. Sự nhận thức rằng chúng ta nợ rất nhiều đối với những con người này sẽ khơi dậy lòng biết ơn chân thật và chân thành đang ở sâu trong trái tim ta. Hãy để nó tuôn chảy. Đừng dập tắt khi nó trào dâng đến cửa miệng của ta. Hãy để nó tràn vào tai của những người đáng được nghe, và cuộc sống của họ và của bạn sẽ vui tươi hơn một chút trong ngày hôm đó.

Tích cực củng cố

Một người sếp độc đoán sẽ liên tục chỉ trích, lên án, than phiền, và không bao giờ quên những sai phạm. Nhưng họ lại luôn xem kết quả tốt là chuyện đương nhiên. Các nhà quản lý ngày nay đã thấy rằng việc củng cố những điều tốt đẹp mà cộng sự làm được, thay vì nhai đi nhai lại về lỗi lầm và sự yếu kém của họ, khiến tinh thần phấn khích và năng suất nâng cao.

Khi liên tục nghe những lời chỉ trích, người ta bắt đầu cảm thấy ngu ngốc, kém cỏi và phẫn uất. Mặc dù ai đó có thể đã làm một việc không thỏa đáng, mục tiêu của bạn là khắc phục hành vi ấy, chứ không phải khiến cho người ấy cảm thấy tệ hại.

Nhà tâm lý học nổi tiếng B. F. Skinner lưu ý rằng những lời chỉ trích thường củng cố hành vi tệ hại (lúc duy nhất người sai phạm được chú ý là khi họ bị chỉ trích). Ông gợi ý rằng ta nên giảm thiểu phản ứng đối với hành vi tệ hại và tối đa hóa sự trân trọng của ta đối với hành vi tốt đẹp. Khi người ta liên tục bị chỉ trích, trong họ hình thành một mô thức để sự thất bại thâm nhập vào tiềm thức. Họ tự thấy bản thân kém cỏi và điều này càng làm gia tăng tỉ lệ thất bại của họ. Để tránh điều này, hãy thay thế những lời chỉ trích bằng sự

chỉ dẫn.

Thay vì lớn tiếng với một cộng sự sai phạm, hãy ôn tồn bảo người đó, “Anh có tiến bộ trong công việc, nhưng chúng ta vẫn còn một chặng đường dài phải cố gắng. Hãy để tôi chỉ cho anh một số hướng để đi nhanh hơn”. Khi công việc được cải thiện, hãy lớn tiếng ngợi khen. Bằng cách này, những suy nghĩ tích cực thay vì tiêu cực sẽ được truyền vào tiềm thức.

Một số người giám sát sợ rằng lời khen cho thấy sự mềm yếu của họ: “Ta không nên nuông chiều cấp dưới”. Khen ngợi không phải là mềm yếu – mà là một cách tích cực để đẩy mạnh hiệu suất. Khi bạn thôi suy nghĩ về nhân viên của mình như cấp dưới, mà như cộng sự, những người cùng bạn vươn đến cùng mục tiêu, lời khen ngợi thỏa đáng sẽ trở nên hành vi tự nhiên của bạn.

Chớ khen bừa bãi

Con người vươn lên nhờ lời khen. Mặc dù tất cả chúng ta đều cần lời khen để cảm thấy tích cực về bản thân mình, ta không được khen ngợi bừa bãi: Lời khen phải được dành cho những thành tựu xứng đáng với sự ghi nhận đặc biệt. Vậy ta làm thế nào với những người không bao giờ làm bất cứ điều gì đặc biệt đáng để khen?

Maria C. gặp phải tình trạng này với nhóm xử lý văn bản của cô. Nhiều nhân viên trên trung bình có thái độ cho rằng miễn sao họ làm việc đạt chỉ tiêu là được. Khen ngợi họ vì đạt chỉ tiêu chỉ càng khiến họ tin rằng không cần phải phấn đấu gì thêm. Nếu ai đó chỉ trích họ đã không làm vượt chỉ tiêu thì họ sẽ phản ứng: “Tôi làm đúng phần việc của tôi”.

Maria quyết định thử một phương cách khác để thúc đẩy một cách tích cực. Cô giao cho một nhân viên một phần việc đặc biệt mà không đưa ra một định mức nào. Khi công việc được hoàn thành, Maria khen ngợi kết quả công việc của người này. Cô làm theo cách này với tất cả các việc mới giao và cuối cùng có cơ hội để chân thành khen ngợi từng nhân viên xử lý văn bản.

Đôi khi chúng ta có xu hướng tìm kiếm để chỉ trích hơn là để khen ngợi. Do mong đợi nhân viên làm tốt, bạn có thể chú trọng đến việc củng cố các khía cạnh yếu kém. Douglas P., một giám sát khu vực của một chuỗi siêu thị ở California, thường xuyên đến thăm tám cửa hàng thuộc thẩm quyền của

mình. Ông cho biết khi bước vào một cửa hàng, ông luôn tìm kiếm vấn đề. Ông chỉ trích cửa hàng trưởng về cách bày sản phẩm, về việc xử lý khách chậm chạp, và về bất cứ điều gì khác mà ông phát hiện thấy. “Việc của tôi,” ông nói, “là đảm bảo tất cả mọi thứ đều được làm đúng”.

Như bạn cũng đoán được, mọi người làm việc trong các cửa hàng này đều sợ các chuyến thăm của ông. Sếp của Douglas thừa nhận với ông về tầm quan trọng của việc cải thiện sai sót, nhưng cũng chỉ ra rằng vì các cửa hàng đều vượt doanh số và kìm được chi phí, các quản lý cần được nghe khen ngợi về thành tích của họ. Sếp của Douglas gợi ý ông hãy tìm ra những cái hay để bày tỏ sự tán đồng. Douglas đã được khuyến khích hãy gợi ý để họ cải thiện, nhưng chớ biến những điều đó thành trọng tâm của các chuyến thị sát.

Mặc dù không dễ, Douglas đã làm theo lời khuyên của sếp. Trong vòng vài tháng, các quản lý cửa hàng đều mong ông đến thăm. Họ bắt đầu chia sẻ ý tưởng mới và nhờ ông tư vấn về các vấn đề của cửa hàng. Thu ngân và các nhân viên khác trong cửa hàng đã sớm vượt qua nỗi sợ về “sếp lớn” để đón nhận các ý kiến và đề xuất của ông.

Năm bí quyết để khen ngợi hiệu quả

Mặc dù lời khen rất quan trọng trong việc động viên mọi người, không phải lúc nào nó cũng đạt hiệu quả. Một số cấp trên khen ngợi từng hoạt động nhỏ, làm giảm giá trị của lời khen đối với những thành tích lớn. Những người khác lại khen ngợi một cách có vẻ giả tạo. Để lời khen ngợi của bạn có ý nghĩa hơn, hãy làm theo các gợi ý sau:

1. *Chớ lạm dụng.* Lời khen thật ngọt ngào. Kẹo cũng ngọt ngào, nhưng càng ăn, kẹo càng bớt ngọt − và ta có thể bị đau bụng. Quá nhiều lời khen sẽ làm giảm sự tác động từ mỗi lời khen; nếu thái quá, nó sẽ mất hết giá trị.

2. *Hãy chân thành.* Ta không thể giả mạo sự chân thành. Ta phải thực sự tin rằng những gì ta đang khen ngợi cộng sự là thực sự đáng khen. Nếu chính ta không tin điều đó, cộng sự cũng sẽ không tin.

3. *Hãy nêu cụ thể lý do khen ngợi.* Thay vì nói “Giỏi quá!” tốt hơn hãy nói, “Bản báo cáo anh gửi về vấn đề XYZ đã giúp tôi hiểu rõ hơn về sự phức tạp của vấn đề”.

4. *Xin lời khuyên của cộng sự*. Không có gì sung sướng bằng được xin lời khuyên để xử lý một tình huống. Tuy nhiên, cách này có thể phản tác dụng nếu bạn không làm theo lời khuyên. Nếu phải từ chối lời khuyên, hãy chất vấn những lời đáp chưa thỏa đáng của họ cho đến khi họ thấy cách của họ sai sót và cho lời khuyên thấu đáo.

5. *Công khai hóa lời khen*. Nếu sự khiển trách phải luôn diễn ra kín đáo thì lời khen cần được thực hiện công khai, nếu được. Đôi khi vấn đề được khen là một việc riêng tư, nhưng thường nó sẽ thích hợp để cho cả nhóm được biết. Nếu các nhân viên khác biết được sự khen ngợi mà bạn dành cho đồng nghiệp của họ, họ sẽ bị thôi thúc làm việc để được ghi nhận tương tự.

Lớn tiếng khen ngợi người lập thành tích

Trong một số trường hợp, lời khen đối với những thành tích đáng kể nên được đưa ra công khai, chẳng hạn như trong các cuộc họp hoặc các sự kiện của công ty. Khi ta công bố những thành tích đáng khen và người lập thành tích được khen ngợi trước mặt đồng nghiệp, những người khác sẽ được khích lệ noi theo.

Trong Chương 11, bạn đã đọc về Mary Kay. Một cách mà công ty của bà động viên nhân viên là ghi nhận các cộng sự làm việc với hiệu suất vượt trội. Ngoài việc được trao danh hiệu và chứng chỉ, những người đoạt danh hiệu còn được dự các hội nghị của công ty và được công bố trong tạp chí của công ty. Dự một hội nghị của Mary Kay cũng giống như dự lễ kỷ niệm chiến thắng: những người đoạt danh hiệu được mời lên sân khấu và được trao bằng khen trong sự tán thưởng và vỗ tay của cử tọa. Những người đoạt danh hiệu kể rằng việc được tuyên dương bởi lãnh đạo cấp cao và đồng nghiệp cũng đã là một phần thưởng hệt như hiện vật họ được nhận.

Trao cho họ hiện vật lưu niệm

Giải thưởng ở hầu hết các công ty đều khác nhau, từ các tấm lưu niệm không mấy tốn kém cho đến thẻ rút tiền mặt, hàng hóa xa xỉ hoặc những chuyến du lịch kỳ thú.

Giải thưởng cao nhất và đáng thèm muốn nhất của Mary Kay là chiếc xe Cadillac màu hồng nổi tiếng của bà, được trao cho người đạt thành tích cao

nhất tại lễ trao giải của công ty. Để nhận được giải thưởng này, nhân viên bán hàng phải vượt qua một loạt thử thách và tiêu chí. Không dễ để giành chiến thắng, nhưng mỗi năm lại càng có nhiều cộng sự Mary Kay đoạt giải hơn.

Mary Kay không tặng những chiếc xe này. Công ty giao cho mỗi người chiến thắng một chiếc xe trong một năm. Để được giữ chiếc xe hoặc nâng cấp lên đời xe của năm sau, các đại diện bán hàng phải tiếp tục đáp ứng các tiêu chí. Thật là một động lực thú vị để duy trì kết quả công việc! Kết quả là, khá ít người thắng cuộc phải trả lại xe.

Không cần thiết phải trao những món quà cầu kỳ như xe Cadillac của Mary Kay. Với bất kể danh hiệu gì bạn định trao cho nhân viên – dù lớn hay nhỏ − rất nên chi thêm một ít chi phí để đính kèm một chứng chỉ hoặc bảng danh hiệu. Nhân viên thích treo các vật lưu niệm này trong góc làm việc hoặc văn phòng của họ, đặt trên bàn làm việc hoặc ở nhà của họ. Tiền thưởng rồi sẽ được tiêu pha, đồ đạc sẽ hao mòn, kỳ nghỉ sẽ trở thành ký ức khó phai, nhưng chứng chỉ hoặc bảng tên, hoặc thậm chí một lá thư cảm ơn lại là lời nhắc nhở vĩnh cửu về sự tuyên dương.

Hồ sơ thành đạt − Thẻ điểm hiệu suất

Hillary M., giám đốc kinh doanh của một văn phòng bất động sản lớn ở Florida, có thói quen gửi thư cảm ơn tới các nhân viên bán hàng đã làm được việc gì đó đặc biệt − bán được một bất động sản khó chào, giành được quyền kinh doanh một tòa nhà đang có lợi nhuận, hoặc có những bước đi sáng tạo trong một thương vụ.

Cùng với những lá thư đầu tiên mà Hillary gửi đến cho một nhân viên bán hàng, bà luôn kèm một bìa hồ sơ có nhãn “Hồ sơ thành đạt”, với lời gợi ý: “Hãy lưu vào đây lá thư đính kèm. Và lưu cả những bức thư khen ngợi nào nhận được từ tôi, từ các quản lý khác, từ khách hàng, hoặc từ bất cứ ai khác. Hồ sơ này cũng lưu lại tất cả thành tích đặc biệt của bạn, như khi chiến thắng cuộc đua doanh số, hoàn thành vượt chỉ tiêu, thiết lập được một khách hàng mới đầy khó khăn… Theo thời gian, có lúc bạn có thể thất bại hay thất vọng. Có lúc bạn không cảm thấy hài lòng về bản thân. Khi rơi vào trạng thái đó, hãy đọc lại những lá thư này. Chúng là bằng chứng cho thấy bạn là người thành công, bạn có năng lực, bạn là một người đặc biệt. Bạn đã từng thành công, bạn sẽ có thể tiếp tục thành công!”.

Những người nhận thư của Hillary nhiều lần kể lại với bà rằng những lá thư ấy khi được đọc lại đã giúp họ ra sao để vượt qua tình trạng sa sút doanh số, những giai đoạn trầm cảm và chán nản nói chung khi công việc không tiến triển thuận lợi. Nó “tái lập trình” tinh thần của họ bằng cách củng cố lòng tự tôn và cho phép họ đối mặt với vấn đề bằng sức mạnh mới và lòng tự tin.

Khích lệ sự nhìn nhận của đồng nghiệp

Một cách khơi gợi động lực hiệu quả là áp dụng sự ghi nhận của đồng nghiệp. Các công ty đều khuyến khích cộng sự khen ngợi hoặc chính thức ghi nhận các đồng nghiệp nào đã giúp công việc của họ được dễ dàng hơn hoặc hiệu quả hơn. Một cách để thực hiện điều này là gợi ý cho cộng sự xem các nhân viên khác mà họ đang tương tác như khách hàng nội bộ hoặc các nhà cung cấp nội bộ.

Các giám sát, quản lý và lãnh đạo nhóm không phải là những người duy nhất nhìn thấy nỗ lực đặc biệt của cộng sự của họ. Tất cả các thành viên trong nhóm và đồng nghiệp đều được thấy những nỗ lực của nhau hằng ngày. Việc cho phép họ ghi nhận công việc của đồng nghiệp không chỉ giúp phơi bày những thành tích mà cấp quản lý có thể chưa nhận ra, mà còn làm cho cả người khen và người được khen cảm thấy họ là một phần không thể tách rời và liên quan đến nhau trong một tổ chức biết quan tâm.

Một công ty đã đạt được kết quả mỹ mãn về khía cạnh này này là Minicircuit Labs, một doanh nghiệp có nhà xưởng ở Brooklyn, New York, và Hialeah, Florida. Công ty này cấp cho tất cả các nhân viên biểu mẫu “Bạn đã cho tôi ngày vui”, mà bất cứ nhân viên cũng có thể viết lời cảm ơn gửi cho bất kỳ đồng nghiệp, cấp dưới, hoặc nhân viên nào khác xứng đáng được mình trân trọng đặc biệt trong ngày hôm đó.

Tại Công ty Merchandising A&G ở Wilmington, Delaware, các lãnh đạo nhóm được trao cho những xấp thiệp được in từ “cảm ơn” đẹp đẽ ở mặt trước còn mặt sau thì để trống. Bất cứ khi nào ai đó làm điều gì đó xứng đáng được ghi nhận đặc biệt, nhóm trưởng của người đó lại viết lên thiệp một dòng nêu ra chi tiết thành tích đặc biệt ấy và chúc mừng người nhân viên được trao tặng. Những người nhận được đều trân trọng các tấm thiệp, đem khoe với bạn bè và gia đình.

ĐÚC KẾT

• Chẳng ai chán đón nhận sự trân trọng chân thành. Giả định rằng bạn vẫn đang có ý đánh giá cao và không cần bày tỏ là một sự đánh lừa người khác. Hãy nói với người đó rằng bạn đánh giá cao những gì đã đạt được và lý do tại sao bạn cảm thấy như vậy.

• Khi liên tục nghe những lời chỉ trích, người ta bắt đầu cảm thấy ngu ngốc, kém cỏi và phẫn uất. Mặc dù ai đó có thể đã làm một việc không thỏa đáng, mục tiêu của bạn là khắc phục hành vi ấy, chứ không phải khiến cho người ấy cảm thấy tệ hại.

• Khi người ta liên tục bị chỉ trích, trong họ hình thành một mô thức để sự thất bại thâm nhập vào tiềm thức. Họ tự thấy bản thân kém cỏi và điều này càng làm gia tăng tỉ lệ thất bại của họ. Để tránh điều này, hãy thay thế những lời chỉ trích bằng sự chỉ dẫn. Thay vì lớn tiếng với một cộng sự sai phạm, hãy ôn tồn bảo người đó, “Anh có tiến bộ trong công việc, nhưng chúng ta vẫn còn một chặng đường dài phải cố gắng. Hãy để tôi chỉ cho anh một số hướng để đi nhanh hơn”. Khi công việc được cải thiện, hãy lớn tiếng ngợi khen. Bằng cách này, những suy nghĩ tích cực thay vì tiêu cực sẽ được truyền vào tiềm thức.

• Khen ngợi không phải là mềm yếu – mà là một cách tích cực để đẩy mạnh hiệu suất. Khi bạn thôi suy nghĩ về nhân viên của mình như cấp dưới, mà như cộng sự, những người cùng bạn vươn đến cùng mục tiêu, lời khen ngợi thỏa đáng sẽ trở nên hành vi tự nhiên của bạn.

• Lời khen phải được dành cho những thành tựu xứng đáng với sự ghi nhận đặc biệt.

• Bằng cách tập trung vào những điều tích cực − bằng cách dành sự quan tâm và trân trọng với những điều tốt đẹp mà mọi người thực hiện − bạn củng cố ở họ ước muốn làm điều tốt đẹp.

• Khi ta công bố những thành tích đáng khen và người lập thành tích được khen ngợi trước mặt đồng nghiệp, những người khác sẽ được khích lệ noi theo.

• Hãy khuyến khích cộng sự khen ngợi hoặc chính thức ghi nhận các đồng nghiệp nào đã giúp công việc của họ được dễ dàng hơn hoặc hiệu quả hơn.

Chương mười bốnGiao tiếp hiệu quả

Những người giỏi ăn nói, những người biết diễn đạt một cách cuốn hút, những người có thể thu hút người khác ngay lập tức bằng sức mạnh của ngôn từ, đều có lợi thế rất lớn so với những người có thể hiểu biết nhiều hơn nhưng lại không thể diễn đạt một cách dễ dàng hoặc hùng hồn.

Đ

ể được việc, chúng ta phải giao tiếp với những người chúng ta cùng làm việc. Nếu không có ngôn từ, dù bằng lời nói hay chữ nghĩa, sẽ chẳng có việc gì được làm đến nơi đến chốn.

Tuy nhiên, không chỉ nội dung ta nói, mà cách ta nói (hoặc viết) cũng sẽ quyết định liệu ngôn từ của ta có mang lại hiệu quả mà ta mong muốn hay không. Chúng ta phải làm sao để những người mà ta giao tiếp không chỉ hiểu những gì ta đang nói − cho dù đó là một mệnh lệnh, một sự gợi ý hoặc một ý tưởng – mà còn chấp nhận.

Ngày nay, truyền thông – ý ta nói và cách ta nói − có thể định đoạt liệu ta thành công hay thất bại. Hãy thử xem trường hợp Ronald Reagan. Nhiều người Mỹ tin rằng đặc điểm nổi trội của ông là khả năng giao tiếp với cử tri một cách hiệu quả (và ăn ảnh trên truyền hình).

Kỹ năng này, vốn có ở hầu hết các chuyên gia, các nhà quản lý và các nhà lãnh đạo chính phủ thành đạt, là một kỹ năng mà bạn cũng có thể có được. Bạn chỉ cần có ý chí và quyết tâm. Một khi đã cải thiện khả năng giao tiếp, bạn có thể trình bày hiệu quả hơn ý tưởng của mình với sếp, đối tác, khách hàng, nhóm của mình, và ngay cả bạn bè và người thân trong gia đình.

Sức mạnh của ngôn từ lớn hơn cả vũ khí nhiệt hạch hay bom nguyên tử, bởi một lý do đơn giản là ngôn từ định đoạt liệu các loại vũ khí này có được sử dụng hoặc vẫn nằm im. Sức mạnh của ngôn từ có thể được dùng để ra lệnh cho vũ khí nguyên tử bay vượt đại dương đến tàn phá một thành phố hay một quốc gia. Tại một cuộc hội thảo về nâng cao kỹ năng giao tiếp, những người

tham gia được cho biết rằng ngôn từ sẽ mang lại kết quả kỳ thú cho họ. Họ được gợi ý hãy chọn một số từ có sức hấp dẫn đối với họ và lặp đi lặp lại những từ đó khoảng mười phút hoặc hơn, hai lần mỗi ngày. Hoặc nếu thích, họ hãy viết ra những gì họ muốn đạt được và thỉnh thoảng đọc lại những điều này trong trí, qua đó dần dần truyền những ý tưởng này vào trong tiềm thức.

Một trong những người tham dự, một nhân viên bán bảo hiểm, đã tuyên bố táo bạo: “Tôi bây giờ chỉ thu hút những người nào có tiền đầu tư cho giáo dục của con cái và cho phúc lợi của chính họ”. Việc anh ta liên tục áp dụng tâm niệm này đã giúp thu hút đến cho anh nhiều người đáng quan tâm hơn bao giờ hết. Giờ đây khách hàng đến với anh từ khắp nơi, và anh đã có những bước tiến lớn trong cuộc sống, trong nhiều giai đoạn.

Để truyền thông hiệu quả, cần có sự chuẩn bị

Cho dù sắp nói chuyện với một nhóm hoặc một cá nhân, ta nên suy nghĩ trước về thông điệp và cách trình bày. Đôi khi ta sẽ phải suy nghĩ một cách ứng biến vì có rất ít hoặc không có thời gian để chuẩn bị, nhưng thường thì khi được yêu cầu thảo luận về một đề tài nào đó, ta có thể chuẩn bị − thậm chí khi được báo trước rất ngắn ngủi.

Biết chủ đề của ta

Trong công việc, ta thường giao tiếp với người khác về các chủ đề mà ta hoàn toàn quen thuộc: công việc ta đang làm, các vấn đề trong lĩnh vực chuyên môn của mình, hoặc các vấn đề liên quan đến công ty. Tuy nhiên, ta nên xem lại các dữ kiện để chắc chắn rằng mình nắm bắt được tất cả các thông tin sẵn có và chuẩn bị trả lời mọi câu hỏi.

Thỉnh thoảng, ta có thể được yêu cầu tường trình về các vấn đề mà ta không am tường. Công ty có thể muốn mua một loại phần mềm máy tính mới chẳng hạn và yêu cầu ta rà soát. Sau đây là cách để bắt tay giải quyết các nhiệm vụ như vậy:

• Tìm hiểu càng nhiều càng tốt về đề tài này.

• Nắm bắt thật nhiều so với mức mà ta nghĩ mình cần biết để trình bày.

• Ghi chép về ưu và khuyết điểm của việc mua theo đề xuất, giải pháp và đại loại.

• Cho dù sẽ trình bày báo cáo này cho một người (sếp của bạn chẳng hạn) hoặc cho một nhóm các nhà quản lý hoặc chuyên gia kỹ thuật, hãy chuẩn bị để trả lời những câu hỏi về bất kỳ chủ đề nào có thể phát sinh.

Biết đối tượng của ta

Hiểu đối tượng của mình là đã thành công một nửa trong giao tiếp. Ngay cả những nhà hùng biện giỏi nhất cũng không thể giao tiếp hiệu quả nếu người nghe không thể hiểu được họ. Hãy chọn ngôn từ mà người nghe dễ dàng hiểu được. Nếu những người mà ta đang giao tiếp có nền tảng hiểu biết về chuyên môn, ta có thể sử dụng thuật ngữ chuyên môn để người nghe hiểu tường tận và dễ dàng. Nhưng nếu ta nói về vấn đề kỹ thuật với một đối tượng không quen thuộc với chuyên ngành này, chớ dùng các thuật ngữ chuyên môn. Nếu người nghe không hiểu được từ vựng của ta, thông điệp của ta sẽ mai một.

Kỹ sư Dennis K. được yêu cầu giảng giải về một mô hình do anh đưa ra với một nhóm các nhà tài chính mà anh hy vọng sẽ lấy được tài trợ cho dự án của công ty mình. Anh đến xin lời khuyên từ sếp. “Tôi không gặp khó khăn gì khi truyền đạt ý tưởng của mình với các kỹ sư khác”, anh nói. “Chúng tôi nói cùng một ngôn ngữ, nhưng các nhà đầu tư này lại xuất thân từ một giới khác. Tôi rất lo họ sẽ không hiểu tôi chút nào”.

Vị sếp bảo anh rằng các nhà đầu tư không chịu trách nhiệm gì cả mà chính anh phải chịu trách nhiệm truyền đạt cho được thông điệp ấy. Anh phải diễn dịch các vấn đề kỹ thuật thành từ ngữ của người thường. Nếu nhất thiết phải dùng đến thuật ngữ, anh cần dành thời gian để giải thích khi sử dụng nó lần đầu và ít nhất thêm một lần nữa nếu cảm thấy người nghe cần được làm rõ hơn.

Dennis làm theo lời khuyên đó và sếp cũng như các đồng nghiệp đều khen anh về bài thuyết trình này, khiến các nhà đầu tư đi đến quyết định tài trợ cho dự án.

Mặt khác, chớ xem thường người nghe. Bernard R., một luật sư về quan hệ nhân sự, đã được một công ty lớn mời đến đào tạo cho các giám sát viên nhà

máy của họ về các luật và quy định mới nhất về tuyển dụng bình đẳng. Bernard cho rằng các giám sát viên này hoàn toàn xa lạ với luật pháp và dành cả buổi sáng để giảng về các khái niệm cơ bản. Ông nhận thấy những người tham gia có vẻ chán nản và bồn chồn. Mãi đến giờ nghỉ trưa, ông mới biết rằng họ vừa tham dự một hội thảo về pháp lý và đinh ninh ông giải thích về các khía cạnh phức tạp hơn của việc diễn giải và triển khai luật. Chắc chắn, nhà quản lý mời ông đến đã nói về việc này, nhưng những người truyền đạt giỏi phải chủ động tìm hiểu càng nhiều càng tốt về nền tảng kiến thức của cử tọa và trình độ hiểu biết của họ về chủ đề thảo luận, nhằm giao tiếp hiệu quả.

Có ý thức về ngôn ngữ cơ thể

Khi ta truyền đạt ý nghĩ, không chỉ nội dung ta nói mà cả cơ thể của ta cũng truyền tải thông điệp. Con người giao tiếp không chỉ bằng lời nói mà cả thông qua nét mặt và cử chỉ của cơ thể. Giá như có một từ điển độc nhất về ngôn ngữ cơ thể, chúng ta sẽ dễ dàng lý giải được ý nghĩa của các cử chỉ. Nhưng do ngôn ngữ cơ thể không được chuẩn hóa như lời nói, không có một cuốn từ điển nào như vậy được biên soạn cả.

Nền tảng văn hóa hoặc chủng tộc, cách cha mẹ ta diễn đạt không dùng lời, và các trải nghiệm cá nhân khác ảnh hưởng đến cử chỉ cơ thể của ta. Ngôn ngữ cơ thể khác nhau tùy mỗi người. Một số cử chỉ − một cái gật đầu hoặc nụ cười – dường như mang tính phổ quát, nhưng không phải ai cũng dùng ngôn ngữ cơ thể theo cách giống nhau. Khi giao tiếp với một người cụ thể, ta không thể quả quyết người đó đang đưa ra tín hiệu mà ta kỳ vọng.

Ví dụ, khi ta nói chuyện, người lắng nghe ta gật đầu. Tốt – ta cho rằng anh ta hoặc cô ta đồng ý với mình. Không nhất thiết như vậy. Một số người gật đầu chỉ để thừa nhận rằng họ đang lắng nghe. Khi ai đó khoanh tay lúc ta đang nói, ta có thể nghĩ rằng hành động này là một cử chỉ từ tiềm thức để bày tỏ sự bất đồng, nhưng có thể đơn giản là người đó đang bị lạnh! Có một nguy cơ trong việc diễn dịch sai các dấu hiệu phi ngôn ngữ.

Hãy dành thời gian để tìm hiểu ngôn ngữ cơ thể của từng người. Hãy nghiên cứu ngôn ngữ cơ thể của những người mà ta cùng làm việc. Ta có thể nhận thấy khi John mỉm cười theo cách này, nụ cười mang ý nghĩa này; mỉm cười theo cách khác, lại có nghĩa khác. Hoặc có thể khi Jane không đồng ý, cô ta nhíu trán. Hãy nỗ lực tìm hiểu và ghi nhớ ngôn ngữ cơ thể của từng người.

Bạn có biết về ngôn ngữ cơ thể của chính mình? Một cách để xem mình bày tỏ thông điệp ra sao là luyện tập trước gương. Ta có thể nhìn thấy những cử chỉ, nét mặt hoặc động tác bất lợi cho thông điệp hoặc thậm chí mâu thuẫn với lời nói của mình. Một cách hiệu quả hơn nữa là nhờ ai đó ghi hình một bài thuyết trình thực tế của ta. Bằng cách nghiên cứu tư liệu này, ta sẽ xác định được và khắc phục các ấn tượng sai lệch và tăng cường những cử chỉ có lợi cho quan điểm của mình.

Bạn có đang thực sự lắng nghe?

Giả sử một đồng nghiệp của ta tìm đến để nêu ra một vấn đề và nhờ giúp đỡ. Ta bắt đầu chăm chú lắng nghe, nhưng chẳng mấy chốc, tâm trí của ta suy nghĩ lan man. Thay vì lắng nghe vấn đề, ta nghĩ về một đống công việc trên bàn của mình, hay về cuộc họp ta đã lên kế hoạch với vị phó chủ tịch công ty, vụ xô xát của đứa con trai ở trường... Ta nghe thấy đồng nghiệp của mình đang nói, nhưng ta không thực sự lắng nghe.

Điều này có xảy đến với bạn? Tất nhiên rồi. Nó xảy đến với tất cả chúng ta. Tại sao? Tâm trí ta có thể xử lý ý tưởng nhanh gấp mười lần lời nói. Trong khi ai đó đang nói, tâm trí của ta đã lao lên trước. Ta tự hoàn chỉnh câu nói của người kia trong đầu mình − thường không chính xác – từ lâu trước khi anh ta kịp nói xong. Ta “nghe” những gì tâm trí của mình nói, chứ không phải những gì người kia thực sự nói. Đây là bản chất của con người. Nhưng đó không phải là lý do ta biện minh để trở thành một người nghe tồi.

Giờ đây ta giả sử trí của mình đang lan man và không nghe thấy những gì người khác nói. Thật ái ngại nếu thừa nhận ta đã không lắng nghe, vì vậy ta giả vờ đã lắng nghe. Ta chọn vài từ cuối cùng đã nghe thấy và nhận xét dựa vào đó. Nếu ý nêu ra là hợp lý thì quả là ta gặp may. Nhưng ta có thể bỏ lỡ ý đích thực của cuộc thảo luận.

Khi không lắng nghe, ta không cần phải thú nhận, “Tôi xin lỗi, tôi đang mơ màng”. Một cách để bắt nhịp trở lại là đặt câu hỏi hoặc nhận xét về chi tiết cuối cùng bạn nghe thấy: “Ta có thể quay lại một chút ở chi tiết nọ và kia được không?”. Một cách khác là lên tiếng như thế này: “Để đảm bảo tôi thật sự hiểu rõ quan điểm của anh về vấn đề này, xin vui lòng nói rõ hơn”.

Trở nên một người lắng nghe tích cực

Tất nhiên, tốt hơn hết vẫn nên luyện để tâm trí của ta tránh mơ mộng và xua đi phiền nhiễu.

Vào thời điểm người ta lên kế hoạch tái thiết kế lại tòa nhà Bảo tàng Mỹ thuật Hiện đại, bảo tàng mỹ thuật hiện đại lớn nhất tại Hoa Kỳ, với kinh phí 800 triệu Đô-la, Agnes Gund đang là chủ tịch. Bà phải làm việc với từng bộ phận để đảm bảo tất cả đều nhất trí, ngay cả khi ban đầu họ suy nghĩ khác nhau. Gund phải rèn luyện kỹ năng để thuyết phục mọi người hiểu được quan điểm của mình và chấp nhận rằng những gì bà nghĩ ra sẽ hiệu quả nhất. Bà nhận ra mình có một khuynh hướng không hoàn toàn lắng nghe người khác, và nhận ra rằng mặc dù là một chuyên gia về mỹ thuật, bà thiếu chuyên môn về xây dựng. Gund hiểu sức mạnh của tiềm thức và đã suy niệm về nhu cầu của mình phải hoàn toàn chú tâm và tập trung vào những gì các chuyên gia xây dựng nói với mình. Kết quả là dự án đã được hoàn tất một cách thành công với mức độ căng thẳng ít nhất.

Ngoài việc lập trình để tiềm thức của ta cởi mở với những gì người khác đang nói, ta có thể có các bước chủ động cải thiện kỹ năng lắng nghe của mình. Thay vì chỉ yên lặng lắng nghe, hãy làm theo các chỉ dẫn sau:

• *Nhìn vào người nói.* Giao tiếp bằng mắt là một cách thể hiện sự quan tâm, nhưng chớ lạm dụng. Nhìn vào cả người; chứ không chỉ nhìn chằm chằm vào đôi mắt của người đó.

• *Biểu lộ sự quan tâm qua nét mặt của ta.* Mỉm cười hoặc tỏ sự quan ngại một cách phù hợp.

• *Cho thấy ta đang theo dõi cuộc nói chuyện bằng cách gật đầu hoặc tỏ cử chỉ.*

• *Đặt câu hỏi về những gì đang được trình bày.* Ta có thể diễn giải lại − “Vậy thì, theo cách tôi hiểu...” − hoặc đặt câu hỏi về các ý cụ thể. Kỹ thuật này không những cho phép ta làm rõ những điểm có thể chưa rõ mà còn giúp ta tỉnh táo và tập trung hoàn toàn.

• *Chớ ngắt lời.* Một khoảng dừng không phải là một tín hiệu để bạn ngắt lời. Hãy chờ đợi.

Đồng cảm

Một nguyên nhân khiến quá trình đối thoại của ta trở nên sút kém là sự thiếu đồng cảm. Chúng ta quá ích kỷ, quá bận rộn quan tâm đến lợi ích của mình và tự gói mình trong thế giới nhỏ bé của bản thân, quá chú tâm đến việc khoa trương bản thân nên không còn quan tâm đến người khác. Không ai có thể trò chuyện hiệu quả với người không đồng cảm. Để trở thành một người giỏi lắng nghe hoặc truyền đạt, ta phải có khả năng hòa mình vào cuộc sống của người khác, sống với họ trong chốc lát, và chạm đến họ bằng những gì họ quan tâm. Bất kể ta am tường một chủ đề đến đâu, nếu nó không khiến người nghe quan tâm thì nỗ lực của ta hầu như sẽ lãng phí.

Tạo thuận lợi cho sự giao tiếp

Nhiều công ty đã đầu tư vào các hệ thống thông tin phức tạp và tốn kém để giúp họ xử trí khách hàng nhanh chóng và hiệu quả hơn, nhưng đa phần công nghệ đều khiến các tổ chức lớn trở nên phi nhân bản và khiến cho việc giao dịch với các tổ chức này trở nên không chỉ thiếu dễ chịu mà thường còn đầy ức chế. Cách này làm tổn hại mục đích chính của truyền thông – giúp xử trí khách hàng và công chúng một cách nhanh chóng, dễ dàng và dễ chịu.

Các thân chủ và khách hàng hầu như đều chán các hệ thống định tuyến qua điện thoại tự động, vốn ưa bắt người gọi chờ đợi và đôi khi còn cho họ rớt mạch. Các công ty ở vị thế cạnh tranh cao độ thường chi tiền triệu cho quảng cáo, nhưng lại bỏ lỡ cơ hội khi một khách hàng tiềm năng gọi điện đến. Khi thiếu chuẩn bị để sẵn sàng mở ra tuyến đối thoại với khách hàng, công ty sẽ truyền đi thông điệp rằng “khách hàng không quan trọng”.

Thật không may, ít công ty nào thậm chí nỗ lực giải quyết vấn đề này, vì họ tin rằng những mặt tích cực − chi phí thấp và khả năng xử trí các vấn đề thường xuyên một cách có hệ thống hơn – sẽ lấn át những mặt tiêu cực. Một trong những nhà quản lý cho rằng việc duy trì mối liên hệ cá nhân với khách hàng là điều quan trọng là Bob Kierlin, người sáng lập và chủ tịch của Fastenal, một nhà phân phối hàng đầu của Hoa Kỳ về các sản phẩm công nghiệp. Ông tự trả lời điện thoại của mình và ghi lịch hẹn ngay sau khi trò chuyện. Ông không có người gác cổng, không có các trợ lý khó tính hoặc bộ phận PR, và ông đã tạo dựng một công ty trị giá 2 tỉ Đô-la với hai ngàn cửa hàng. Khi được hỏi về bí quyết, ông nói về những điều mà một số người cho

là “chuyện nhỏ”, như giao tiếp hay sẵn sàng tiếp xúc với mọi người. Tuy nhiên, không chỉ mỗi Kierlin giao tiếp cởi mở. Giới báo chí kinh doanh cho biết nhân viên của ông cũng hành xử hệt như vậy. Họ đích thân trả lời các cuộc điện thoại.

Từ chối những lời đề nghị mà không gây oán giận

Một rào cản đối với giao tiếp là nỗi sợ của nhiều người khi cho rằng nếu họ đưa ra một đề xuất mà sếp không đồng ý thì họ sẽ bị hạ giá trong mắt sếp. Không muốn đối diện với sự khước từ như vậy, họ bèn giữ ý tưởng cho riêng mình. Ở thái cực kia, một số sếp lại không muốn từ chối ngay cả những ý tưởng tệ hại nhất vì sợ rằng việc bác bỏ một ý tưởng có thể làm cấp dưới nản lòng và không đóng góp nữa.

Ta không được suy nghĩ như vậy. Ta phải khuyến khích những người mà mình cùng làm việc hoặc giao dịch hãy bày tỏ ý tưởng và đưa ra các đề nghị. Ta phải học cách từ chối những lời đề nghị một cách khéo léo để không gây oán giận. Sau đây là một số ý tưởng để từ chối những lời đề xuất kém cỏi một cách tích cực:

• *Từ chối một cách kín đáo.* Không bao giờ từ chối lời đề nghị của một người trước mặt những người khác. Điều đó làm họ mất mặt và xấu hổ với đồng nghiệp. Hãy cảm ơn họ đã đề nghị và bảo rằng bạn sẽ nói chuyện sau với họ. Ngay cả khi ý tưởng không khả thi, hãy nghiên cứu. Bạn có thể sai. Và hãy phản hồi họ càng sớm càng tốt.

• *Nói với họ lý do − và lắng nghe phản ứng của họ.* Thông thường khi nhận được một lời đề nghị có vẻ sai sót rõ ràng, bạn ưa thốt lên, “Chúng tôi đã thử cách đó rồi và không thành công”. Tốt hơn hãy diễn đạt như thế này: “Chúng tôi đã thử cách đó hai năm trước và gặp một số vấn đề”.

Lưu ý sự khác biệt trong việc lựa chọn từ ngữ. Lời nhận xét đầu tiên, “và không thành công”, mang tính phán quyết. Nó không cho người kia cơ hội để đáp lại. Cách nói thứ hai, “và đã gặp một số vấn đề”, giữ cho câu chuyện được cởi mở. Câu đáp thường nghe nhất sẽ là “Vấn đề gì vậy?”. Một khi người đó biết được nguyên nhân từng gây ra thất bại, anh ta có thể đáp, “Tôi chưa nghĩ đến yếu tố đó. Chắc để tôi suy nghĩ thêm”. Thay vì trấn áp những ý tưởng trong tương lai, bạn đã khích lệ người này tiếp tục suy nghĩ, hoặc cũng

có thể anh ta hay cô ta thật sự có ý tưởng hay: “Tôi đã nghĩ về chuyện đó và có giải pháp”. Một trong những lợi thế của quan hệ hợp tác là ta chấp nhận rằng tự chính mình không có tất cả các câu trả lời và người khác có thể nhìn thấy gì đó trong một tình huống mà ta không nhìn thấy.

• *Phương pháp Socrates*. Thay vì công khai bác bỏ một ý tưởng, hãy hỏi lại người đưa ra lời đề nghị. Đây là cách Socrates kích thích môn đệ của mình tư duy. Ông không bao giờ bảo môn sinh của mình rằng anh ta đã sai. Nếu môn đệ nghĩ ra một câu trả lời sai, Socrates đặt một câu hỏi nữa. Bằng cách cẩn thận lựa lời, vị thầy vĩ đại này đã khích lệ môn đệ của mình suy nghĩ đến cùng vấn đề và thông qua tiến trình tư duy này để đi đến một giải pháp xác đáng.

Cách này ngày nay vẫn còn được gọi là “Phương pháp Socrates”. Bằng cách cẩn thận đặt câu hỏi, bạn có thể kích thích người đã đưa ra lời đề nghị phải suy nghĩ lại và đánh giá lại các ý tưởng của mình để đưa ra một lời đề nghị khác khả thi hơn. Bằng cách này, bạn không bao giờ phải từ chối một ý tưởng. Không có sự oán giận, và phương pháp này sẽ tiếp tục khích lệ nhân viên tiếp tục hình thành ý tưởng. Như đã nói ở đầu chương này, một lợi ích nữa của việc chất vấn là nó cho phép bạn trở thành một người lắng nghe tốt hơn.

Phản đối mà không gây bất bình

Một số người rất nhạy cảm. Họ không dễ chấp nhận những lời chỉ trích và có thái độ phòng thủ khi ý tưởng của họ bị phản bác. Giả sử một cộng sự của bạn bỏ ra nhiều ngày để đề ra một chương trình mới và mang đến trình bày với bạn, và anh ta hay cô ta kỳ vọng sẽ không chỉ được tán thành mà còn được khen ngợi. Bạn nhận thấy rằng mặc dù có nhiều ưu điểm, chương trình ấy vẫn có nhiều khía cạnh cần phải cải thiện đáng kể.

Làm thế nào bạn có thể truyền đạt điều này mà không khiến cho người nhạy cảm ấy bực tức, oán giận và có khi hờn dỗi suốt nhiều ngày?

Thay vì chỉ ra những khía cạnh mà bạn không đồng ý, trước tiên hãy khen người cộng sự về tất cả các ưu điểm trong chương trình. Sau đó, thay vì nêu ra sự phản đối của mình, hãy đặt câu hỏi cụ thể về từng khía cạnh mà bạn bất đồng. Có ba phản ứng khả dĩ đối với câu hỏi của bạn.

Một phản ứng là, “Tôi chưa nghĩ tới điều đó. Tôi cần xem lại kỹ hơn để đưa ra một hướng phù hợp hơn”. Phản ứng này cho thấy bạn đã khích lệ được cộng sự của mình làm những gì cần thiết để có một chương trình khả thi hơn.

Một phản ứng khác là, “Tôi đã không nghĩ tới điều đó. Tôi nên làm gì đây?”. Loại phản ứng này chỉ ra rằng cộng sự của bạn đồng ý rằng ý tưởng này chưa đúng, nhưng thay vì cố gắng tự giải quyết, anh ta hoặc cô ta lại quẳng ngược vấn đề lại cho bạn giải quyết. Bạn sẽ bị thôi thúc mách cho cộng sự những gì phải làm − và nếu đây là một tình huống khủng hoảng, bạn có thể phải ra tay cho kịp thời hạn. Tuy nhiên, tốt nhất hãy khuyến khích người ấy tự giải quyết vấn đề. Bạn nên đáp lại: “Anh cứ việc suy nghĩ thêm đi và tuần sau ta lại bàn tiếp”.

Phản ứng thứ ba: Người cộng sự đáp lại câu hỏi của bạn và bạn nhận ra rằng anh ta nói đúng và sự phản bác của bạn là không xác đáng. Trong trường hợp này, hãy cảm ơn cộng sự của bạn đã làm rõ vấn đề này và chuyển sang câu hỏi tiếp theo.

Bằng cách đặt câu hỏi thay vì chỉ trích, ta có thể khai thác được mọi người theo cách tốt nhất mà không gây oán giận. Nhân viên sẽ chối bỏ ý tưởng kém của mình và được khích lệ nghĩ ra ý hay hơn. Điều này sẽ giúp trau dồi kỹ năng sáng tạo cho đồng nghiệp và giúp họ có được những ý tưởng sáng tạo hơn để gia tăng hiệu quả của cả bộ phận.

Truyền thông là con đường hai chiều

Ta phát đi thông điệp cho người khác, nhưng ta cũng nhận thông điệp từ họ. Chúng ta phải học cách khích lệ người khác chia sẻ ý tưởng của họ, và quan trọng hơn, phải học cách để thực sự lắng nghe những gì người khác nói với ta. Để hiệu quả, thông tin phản hồi phải luân chuyển liên tục từ bên này sang bên kia. Người truyền thông điệp phải luôn luôn đảm bảo rằng những gì truyền đi được người nhận hiểu và chấp nhận. Để làm được điều này, người truyền thông điệp phải đặt câu hỏi, quan sát những gì có thể quan sát được, và nếu có sự hiểu lầm, phải hiệu chỉnh và đảm bảo rằng sự hiệu chỉnh được thông hiểu. Anh ta phải tìm kiếm sự chấp nhận thông tin từ phía người nhận để họ thật lòng sẵn sàng muốn thực hiện những gì được kỳ vọng.

Nếu làm theo những nguyên tắc giao tiếp cơ bản này, không chỉ thông điệp

của ta được đón nhận dễ dàng hơn mà công việc cũng sẽ được hoàn thành kịp thời hơn.

ĐÚC KẾT

• Những người truyền đạt giỏi đều rèn luyện để tiềm thức trao cho họ sức mạnh và năng lực trình bày những ý tưởng, ước muốn, những mối quan tâm sâu xa nhất của họ cho người khác, và điều đó mang lại thành công cho những nỗ lực của họ.

• Hiểu đối tượng của mình là đã thành công một nửa trong giao tiếp. Hãy chọn ngôn từ mà người nghe dễ dàng hiểu được. Nếu người nghe không hiểu được từ vựng của ta, thông điệp của ta sẽ mai một.

• Ngôn ngữ cơ thể khác nhau tùy mỗi người. Khi giao tiếp với một người cụ thể, ta không thể chắc chắn người đó đang đưa ra tín hiệu mà ta tưởng. Hãy nỗ lực tìm hiểu và ghi nhớ ngôn ngữ cơ thể của từng người.

• Thay vì chỉ yên lặng lắng nghe, hãy làm theo các chỉ dẫn sau:

− Nhìn vào người nói.

− Biểu lộ sự quan tâm qua nét mặt của ta. Cho thấy ta đang theo dõi cuộc nói chuyện bằng cách gật đầu hoặc tỏ cử chỉ.

− Đặt câu hỏi về những gì đang được trình bày.

− Chớ ngắt lời.

− Hãy đồng cảm. Ta phải có khả năng hòa mình vào cuộc sống của người khác, sống với họ trong chốc lát, để trở nên một người giỏi lắng nghe hoặc giỏi trò chuyện.

• Người truyền đạt giỏi thu hút người nghe đến với họ. Họ mở rộng lòng mình, bộc lộ một bản chất phóng khoáng, tự do và một tâm trí cởi mở.

• Khi khước từ đề nghị của người khác, chớ chỉ trích hay lên án họ, hãy sử dụng phương pháp Socrates. Hãy đặt những câu hỏi thấu đáo để họ nhận ra thiếu sót của họ.

- Để thông tin được hiệu quả, phải có sự phản hồi luân chuyển liên tục từ bên này sang bên kia. Người truyền thông điệp phải luôn luôn đảm bảo những gì truyền đi được người nhận hiểu và chấp nhận.

Chương mười lămXử trí những người khó tính

Tiềm thức là một chiếc máy ghi âm giúp ta tái tạo nếp nghĩ theo thói quen của ta. Khi nghĩ tốt về người khác, ta sẽ thực sự nghĩ tốt về bản thân

K

hông có vấn đề nào trong quan hệ của con người mà không thể giải quyết hài hòa và có lợi cho tất cả các bên liên quan. Khi than phiền rằng cộng sự của mình là người rất khó giao tiếp, rằng người đó ưa gắt gỏng, thô lỗ, quấy rối và khó chịu, ta có nhận ra rằng điều này đang phản ánh tâm trạng bên trong của chính ta? Nên nhớ rằng đồng khí tương cầu. Chẳng phải thái độ thành kiến, nóng nảy, ưa chỉ trích của cộng sự chính là sự phản ánh những ức chế bên trong và cơn thịnh nộ bị kìm nén của ta hay sao? Những gì người này nói hoặc làm không thể nào làm tổn thương ta, trừ phi ta cho phép người ấy quấy nhiễu tâm trí ta. Cách duy nhất mà người đó có thể làm phiền ta là thông qua chính suy nghĩ của ta.

Sở dĩ như vậy là vì ta là người duy nhất tư duy trong vũ trụ của ta. Ta và chỉ mỗi ta phải chịu trách nhiệm về cách ta suy nghĩ về người khác. Họ không phải chịu trách nhiệm, mà là chính ta. Ví dụ, nếu nổi giận, ta phải trải qua bốn tâm trạng bên trong chính mình. Ta bắt đầu suy nghĩ về những gì người kia nói. Ta quyết định nổi giận và hình thành tâm trạng giận dữ. Sau đó, ta quyết định hành động. Ta có thể đáp lại bằng lời hoặc phản ứng bằng hành động. Để tranh cãi phải cần đến hai người. Lưu ý rằng mọi ý nghĩ, cảm xúc, phản ứng và hành động đều diễn ra trong tâm trí của chính ta. Ta và chỉ mỗi mình ta chịu trách nhiệm.

Với bất cứ điều gì ta tin là đúng trong ý thức, tiềm thức sẽ chấp nhận một cách không hoài nghi. Hãy thật cẩn thận để chỉ chấp nhận những gì đúng đắn, cao đẹp và thánh thiện.

“Mọi người làm phiền tôi”

Henry F. không thể hiểu lý do mọi người xung quanh đều làm anh khó chịu.

Anh đã chia sẻ điều này với một nhà tư vấn. Nhà tư vấn chỉ ra rằng Henry đã liên tục tiếp xúc với mọi người theo một cách sai lầm. Anh không thích bản thân và thường tự lên án mình. Anh nói chuyện bằng giọng rất căng thẳng và cáu kỉnh. Sự chua chát trong lời nói của anh làm mọi người bị khó chịu. Anh nghĩ về bản thân một cách tệ hại và ưa chỉ trích người khác.

Nhà tư vấn giải thích với anh rằng mặc dù trải nghiệm không vui của anh diễn ra với những người xung quanh, mối quan hệ của anh với họ lại được ấn định bởi ý nghĩ và sự cảm nhận về bản thân anh và về họ. Nếu xem thường chính mình, anh không thể có thiện chí và tôn trọng người khác. Điều đó là không thể, vì quy luật của tâm trí là ta luôn luôn phóng chiếu những suy nghĩ và sự cảm nhận của bản thân vào đồng nghiệp và tất cả những người xung quanh.

Henry bắt đầu nhận ra rằng chừng nào anh còn nảy sinh những cảm nhận đầy thành kiến, ác ý và khinh thường đối với người khác, anh sẽ nhận lại chính những điều đó, vì thế giới của anh chính là sự phản chiếu tâm trạng và thái độ của anh.

Nhà tư vấn gợi ý anh hãy đưa những ý nghĩ sau đây vào tiềm thức. Hãy nhớ rằng, ý thức của ta là ngòi bút, và với ngòi bút ấy, ta có thể viết bất cứ điều gì mình muốn vào tiềm thức. Đây là những gì Henry đã viết:

Hãy thực hành Nguyên tắc Vàng từ bây giờ, có nghĩa là tôi nghĩ, nói và hành động với người khác theo cách tôi muốn người khác nghĩ, nói và hành động với tôi. Tôi chân thành cầu chúc bình an, thịnh vượng và thành công cho tất cả mọi người. Tôi luôn luôn cân bằng, thanh thản và điềm tĩnh. Những người khác đều đánh giá cao và tôn trọng tôi như tôi đánh giá cao bản thân mình: Cuộc sống đang tôn vinh tôi, vì nó mang đến cho tôi rất nhiều. Những điều nhỏ nhặt trong cuộc sống không còn làm tôi khó chịu hay phiền não. Khi gặp phải nỗi sợ hãi, lo lắng, nghi ngờ, hoặc sự chỉ trích từ người khác, tâm trí tôi đón nhận với niềm tin, lòng nhân ái, lẽ phải và cái đẹp. Không có ai ở đó. Ý kiến và lời nói của người khác không có sức mạnh gì. Bây giờ tôi biết cách để chữa lành cảm giác tổn thương. Sức mạnh duy nhất nằm trong ý nghĩ của chính tôi.

Henry tâm niệm những lời lẽ này mỗi sáng, trưa và tối, và anh ghi nhớ toàn bộ trong đầu. Anh tưới vào những ngôn từ này sự sống, tình yêu và ý nghĩa.

Bằng con đường thẩm thấu, những ý tưởng này thâm nhập vào từng lớp của tiềm thức, và anh trở thành một con người thay đổi. Anh cho biết, “Tôi đang học cách để đưa chính mình vượt lên khỏi tầm mức bình thường để trở nên đặc biệt. Tôi hòa nhập với mọi người một cách ổn thỏa. Tôi đã được đề bạt. Giờ đây tôi biết chân lý của sự chuyển biến: Nếu tôi vươn lên trong tâm trí tôi, mọi sự chuyển biến cũng sẽ xảy đến với tôi”.

Anh đã hiểu rằng rắc rối nằm ở bên trong chính mình. Anh đã quyết định thay đổi suy nghĩ, sự cảm nhận và phản ứng. Ai cũng có thể làm tương tự. Chỉ cần có quyết định, sự kiên trì và ước muốn mạnh mẽ để chuyển hóa bản thân.

Lấy lành đáp dữ

Chẳng có gì ngạc nhiên khi một số người trên đời này thuộc dạng khó tính. Trong đời sống hằng ngày của ta, nhiều người thường ưa tranh cãi, bất hợp tác, gắt gỏng, hoài nghi và chua ngoa về cuộc sống. Một số mang bệnh về tâm lý. Tâm trí của họ biến dạng và lệch lạc, có lẽ do những trải nghiệm của họ trước kia trong quá khứ. Những người khác thì có lẽ bị căng thẳng bởi công việc hoặc các vấn đề cá nhân.

Bạn làm gì khi phải đối diện với một người như vậy? Ta sẽ chực đáp trả lại năng lượng tiêu cực của họ dưới dạng ác cảm. Nhưng để làm được điều đó, trước tiên ta phải rước lấy sự tiêu cực của họ vào chính mình, với tất cả những tác động xấu cho mình. Thay vì vậy, hãy cố gắng “lấy lành đáp dữ”. Điều này tạo ra một lớp giáp ngăn không cho thái độ trái khoáy và khó chịu của họ ảnh hưởng đến ta, và rồi lòng nhân ái và sự hiểu biết của ta sẽ bắt đầu thúc đẩy quá trình làm thay đổi họ.

Bà Wrong Way ghen tị và căm ghét người giám sát trong văn phòng của bà. Bà mang cảm giác tổn thương. Bà bị những vết loét và huyết áp cao. Một khi đã nhận thức được nguyên tắc tâm linh về sự tha thứ và thiện ý, bà nhận ra rằng mình đã tích tụ quá mức thái độ phẫn uất và hằn học và rằng những ý nghĩ tiêu cực và đáng ghét này đã mưng mủ trong tiềm thức của bà. Bà đã tìm cách nói chuyện với người giám sát nhằm giải tỏa vấn đề, nhưng người phụ nữ ấy khước từ. Nhằm tiếp tục cố gắng khắc phục tình hình, bà Wrong Way gia tăng thực hành nguyên tắc hài hòa và thiện ý trong mười phút mỗi tối và mỗi sáng trước khi đi làm. Bà đã làm như sau. Bà tâm niệm với chính mình:

“Tôi bao bọc lấy người giám sát này bằng sự hòa hợp, tình thương yêu, sự bình an, niềm vui và thiện ý”.

Câu này chẳng phải là thần chú gì cả. Bà biết mình đang làm gì và tại sao làm. Những suy nghĩ hoặc ý tưởng này đang ngấm vào tiềm thức. Chỉ có một tiềm thức, và người kia sẽ nhận được. Bà nói: “Có một sự hài hòa, bình an và hiểu biết giữa chúng ta. Mỗi khi nghĩ đến người giám sát, tôi lại nói, “Tình yêu thương của Thượng đế đang tràn ngập trong tâm trí của chị””.

Vài tuần trôi qua, bà Wrong Way đi công tác đến San Francisco. Khi lên máy bay, bà phát hiện ra rằng chỗ ngồi còn trống duy nhất là bên cạnh người giám sát. Bà Wrong Way chào cô ta một cách thân ái và nhận được một sự hồi đáp thân mật.

Họ đã có một quãng thời gian hợp ý và vui vẻ cùng nhau ở San Francisco. Giờ đây họ là bạn bè và quan hệ của họ trong công việc đã được cải thiện đến mức cả hai đều được đề bạt.

Trí tuệ Siêu nhiên đã xếp đặt giải pháp cho tình cảnh khó khăn này theo cách thức mà bà Wrong Way không biết. Tư duy đã thay đổi của bà Wrong Way đã làm thay đổi mọi thứ, gồm cả việc chữa lành hoàn toàn các vết loét và tình trạng huyết áp cao. Bà đã tự làm hại chính mình. Không ai khác chịu trách nhiệm về cách suy nghĩ hay cảm nhận của ta ngoài chính ta, vì ta là kẻ tư duy duy nhất trong vũ trụ của ta. Chỉ mỗi ta chịu trách nhiệm về cách ta nghĩ về người khác.

Thay đổi nếp tư duy

Lee Y., một người phục vụ trong nhà hàng của một khách sạn sang trọng ở Hawaii, kể lại về cách anh xử trí một vị khách đặc biệt khó tính. Mỗi năm đều có một vị triệu phú lập dị từ đất liền đến nghỉ ở khách sạn. Vị khách này tỏ ra thuộc dạng keo kiệt và ghét cho bồi bàn hay người phục vụ tiền thưởng. Ông ta thô thiển, cục cằn, lỗ mãng và quả là khó chịu. Không điều gì làm hài lòng ông ta. Ông ta liên tục phàn nàn về thức ăn và dịch vụ. Ông ta gầm lên với những người phục vụ mỗi khi họ phục vụ.

Lee kể, “Tôi nhận ra ông ta là một người bị bệnh. Một kahuna [giáo sĩ địa phương ở Hawaii] bảo tôi rằng khi người ta bị như vậy, có cái gì đó ăn họ từ

bên trong. Thế là tôi quyết định tiếp cận ông ta bằng lòng nhân ái". Lee luôn đối xử với người đàn ông này một cách lịch sự, tử tế và tôn trọng, và thầm tâm niệm, "Xin Thượng đế yêu thương và chăm sóc ông ta. Tôi nhìn thấy Thượng đế ở trong ông ta, và ông ta thấy Thượng đế trong tôi". Anh thực hành kỹ thuật này được khoảng một tháng thì rốt cục nhà triệu phú lập dị này lần đầu tiên lên tiếng, "Chào, Lee. Thời tiết hôm nay thế nào nhỉ? Anh là người phục vụ cừ nhất mà tôi từng thấy". Lee kinh ngạc. "Tôi suýt ngất", anh kể. Tôi đinh ninh ông ta càu nhàu, vậy mà lại được khen. Ông ấy cho tôi 500 Đô-la tiền thưởng khi chia tay".

Ngôn từ là ý tưởng được bộc lộ. Lời nói và suy nghĩ của Lee đã nhắm đến tiềm thức của vị khách ưa cáu kỉnh và gắt gỏng này. Chúng đã dần dần làm tan giá băng trong tim ông ta. Ông ta đã đáp lại bằng sự yêu thương và nhân ái.

"**Đồng nghiệp của tôi là một kẻ ngớ ngẩn"**

Sandy L., một giám đốc mỹ thuật bán thời gian, ngồi làm việc cùng bàn với một đồng nghiệp bán thời gian khác, người có thói quen để lại bàn làm việc lộn xộn khi ra về. Cô hỏi giám đốc nhân sự cách làm cho tay đồng nghiệp ngăn nắp hơn. Vị giám đốc này gợi ý: "Hãy yêu cầu anh ta gọn gàng hơn thôi. Nhưng để giữ không khí chuyên nghiệp và hợp tác, hãy nói chuyện với anh ta thay vì viết giấy, thậm chí có khi hãy đến văn phòng vào ngày nghỉ. Hãy thử nói, "Sẽ tốt biết mấy nếu anh có thể dọn dẹp bàn làm việc giúp tôi trước khi ra về. Nếu không, tôi e rằng mình có thể vô tình làm mất giấy tờ của anh".

Sandy đã cho biết kỹ thuật này nhằm giải quyết vấn đề một cách êm xuôi mà không gây ra thêm rắc rối, tỏ ra hiệu quả đến độ đồng nghiệp bán thời gian kia đã lập các ngăn hộp riêng cho hai người, và chiếc bàn giờ đây được dọn sạch mỗi ngày. Nguyên nhân tiềm tàng của sự oán giận đã được xử lý trên tinh thần đồng nghiệp; tuy tốn thêm chút thời gian và công sức nhưng xứng đáng.

Đối phó với những tính cách tiêu cực

Nếu giám sát người khác, một lúc nào đó bạn ắt sẽ gặp phải thái độ tiêu cực trong nhóm. Mỗi người lãnh đạo nhóm hoặc giám sát công việc đều gặp tình

huống như vậy. Hoàn cảnh đó có thể khiến cuộc sống của bạn khổ ải hơn hoặc đó chỉ là một thách thức đến rồi đi. Bạn không thể phớt lờ yếu tố tiêu cực − bạn phải xử trí nó.

Những tính cách tiêu cực cũng không phải chỉ có ở công việc giám sát. Hầu như trong mỗi tập thể đều có một nhân vật mang tính cách tiêu cực ở mọi cấp trong công ty. Họ có thể là đồng nghiệp, khách hàng quan trọng, quan chức chính phủ, hoặc bất cứ ai khác mà bạn phải đối diện. Mỗi khi bạn muốn một điều gì, họ sẽ muốn ngược lại. Họ luôn luôn có lý do cho rằng cái bạn muốn là không khả thi. Họ có thể phá tan nhóm làm việc của bạn với thái độ bi quan.

Thái độ tiêu cực của một người có thể xuất phát từ sự ngược đãi trong quá khứ từ phía công ty. Trong trường hợp đó, hãy xem xét vấn đề. Nếu người đó có lý do chính đáng để tỏ ra tiêu cực, hãy cố gắng thuyết phục anh ta rằng quá khứ là quá khứ và hãy nhìn về tương lai. Nếu có sự hiểu lầm, hãy cố gắng giải tỏa.

Khi giao tiếp với những người tiêu cực, hãy thừa nhận lập luận của họ và thuyết phục họ làm việc với ta để khắc phục các vấn đề mà họ cảm nhận được để dự án có thể tiến triển. Hãy huy động người ấy để cùng đề ra giải pháp thay vì tạo ra thêm rắc rối.

Opal thuộc dạng người toát ra sự tiêu cực. Không phải những gì cô ấy nói – mà ở cách cô ta hành động. Cô ta xem mọi lời đề nghị như một sự lăng mạ cá nhân và đón nhận mọi nhiệm vụ mới một cách miễn cưỡng và khó chịu đến mức khiến mọi người nản chí.

Người như Opal thường không nhận ra người khác nghĩ gì về họ. Họ có thể hành động theo cách này trong đời sống riêng tư cũng như trong công việc. Họ là dạng người không hòa hợp với gia đình, có vài người bạn, và mãi mãi là người gây bất đồng. Nếu bạn có những người như Opal trong nhóm, hãy nói chuyện chân thành với họ để cho họ biết thái độ của họ ảnh hưởng ra sao đến tinh thần làm việc của tập thể. Thật đáng ngạc nhiên, nhiều người tư duy tiêu cực không hề biết rằng hành vi của họ gây rắc rối cho người khác. Họ phải học cách xua nếp tiêu cực ra khỏi tiềm thức bằng cách rèn cho mình có một ý thức suy nghĩ tích cực.

Hãy đọc lại Chương 3 để giúp Opal và những người như cô ấy áp dụng những gợi ý để thay đổi thái độ tiêu cực thành một nếp suy nghĩ tích cực, xác quyết và tự tin trong sự nghiệp và trong cả cuộc đời.

Các chương trình Hỗ trợ nhân viên

Chương trình hỗ trợ nhân viên là dịch vụ tư vấn do công ty tài trợ. Nhiều công ty đã thiết lập các chương trình này để giúp nhân viên xử trí các vấn đề cá nhân vốn cản trở năng suất. Các nhà tư vấn không phải là nhân viên công ty mà là các chuyên gia bên ngoài được mời theo nhu cầu. Việc áp dụng các chương trình hỗ trợ này có thể tiến hành theo hai cách.

Đôi khi một nhân viên có thể chủ động liên hệ với chương trình của công ty. Công ty thông báo cho nhân viên về chương trình thông qua email, bản tin và trên báo chí của công ty, trong các cuộc họp và qua thư gửi đến nhà. Thường sẽ có một đường dây nóng để liên lạc.

Ví dụ, Gerty cho rằng mình cần được giúp đỡ. Việc cãi vã thường xuyên với đứa con gái tuổi teen đã khiến cô căng thẳng, giận dữ và ức chế. Điều này ảnh hưởng đến sự tập trung của cô trong công việc và cô đã thỉnh thoảng nổi nóng khi làm việc với đồng nghiệp.

Cô đã tận dụng chương trình hỗ trợ và gọi điện cho “đường dây nóng”. Một nhà tư vấn sơ bộ đã lắng nghe vấn đề của Gerty và giới thiệu cô đến một chuyên gia tư vấn gia đình. Gerty đã xếp lịch hẹn riêng cho mình ngoài giờ làm việc. Chương trình này không phải là cái cớ để được vắng mặt. Do toàn bộ quy trình này mang tính bảo mật nên người ta không gửi cho công ty hồ sơ nào về chuyện của Gerty. Trong hầu hết các trường hợp, thậm chí tên của người đi tư vấn cũng không được tiết lộ.

Một cách khác để khởi sự quy trình là giám sát viên chủ động liên lạc với chương trình. Giả sử hiệu suất công việc của một trong những nhân viên hàng đầu của giám sát viên này gần đây sụt giảm. Giám sát viên thường thấy nhân viên này ngồi yên tại bàn làm việc, suy nghĩ miên man ngoài lề. Giám sát viên hỏi han người nhân viên ấy, nhưng anh ta hoặc cô ta nhún vai thoái thác câu hỏi bằng cách nói rằng, “Tôi không sao cả, chỉ mệt thôi”. Sau nhiều lần trò chuyện, người nhân viên rốt cục đã thừa nhận có chuyện trong gia đình. Lúc này, giám sát viên có thể gợi ý nhân viên ấy liên hệ với chương trình của

công ty.

Mặc dù giám sát viên đã giới thiệu và nhân viên đã làm theo, nhưng sẽ không có báo cáo nào về tiến trình này. Kể từ lúc này, vấn đề được xử lý một cách bảo mật. Thông tin phản hồi đều dựa vào việc quan sát xem công việc của người nhân viên có được cải thiện, trong khi nhà tư vấn tiếp tục giúp giải quyết vấn đề.

Các chương trình hỗ trợ nhân viên đều tốn kém để duy trì, nhưng các tổ chức đã áp dụng nhiều năm đều cho biết các chương trình này xứng đáng. Các chương trình này giúp giữ chân được nhân viên lành nghề và giàu kinh nghiệm mà nếu thiếu sự giúp đỡ đúng lúc, họ có thể rời bỏ công ty.

Xử trí những cơn nóng giận

Terry là một nhân viên giỏi, nhưng thỉnh thoảng anh mất bình tĩnh, nổi nóng và quát tháo đồng nghiệp. Anh trấn tĩnh nhanh, nhưng hành vi của anh ảnh hưởng đến công việc của cả nhóm và họ phải mất một thời gian để quay trở lại nhịp độ bình thường.

Thật không dễ làm việc trong một môi trường có người la ó và quát tháo. Nó làm hỏng công việc không chỉ của những người trực tiếp can dự mà của tất cả mọi người làm việc xung quanh. Họ có thể không hoạt động được hết năng suất suốt nhiều giờ sau đó. Không thể dung thứ tình trạng này. Người giám sát hoặc lãnh đạo nhóm thường có trách nhiệm xử trí các tình huống như thế, nhưng đôi khi, một đồng nghiệp đáng tin cậy có thể can thiệp để làm người đó dịu lại mà không cần thiết phải có biện pháp bài bản hơn.

Dưới đây là một số gợi ý để đối phó với những người nóng giận:

• Sau khi người đó bình tĩnh lại, người giám sát hoặc, nếu phù hợp, một nhân viên cao cấp hoặc đại diện bộ phận nhân sự nên nói chuyện chân thành với anh ta hoặc cô ta. Hãy chỉ ra rằng quả thật có thể hiểu được khi ai đó không phải lúc nào cũng dễ dàng kiểm soát được cơn nóng giận của mình, nhưng những cơn thịnh nộ như thế là không thể chấp nhận được tại nơi làm việc.

• Nếu một cơn lôi đình lại xảy ra, hãy đưa người đó ra khỏi phòng cho đến khi trấn tĩnh lại. Hãy nói cho người đó biết rằng lần tái diễn tiếp theo sẽ dẫn

đến biện pháp kỷ luật chính thức.

• Nếu người bị chỉ trích bắt đầu khóc hay nổi giận, hãy đi ra ngoài! Chờ mười phút sau hãy nói chuyện lại. Hãy trấn an người ấy rằng đó không phải là một sự công kích cá nhân mà là cách để khắc phục tình huống. Lưu ý: Phòng làm việc cá nhân không phải là nơi thuận lợi để nói chuyện theo dạng này. Không nên để một người đang tức giận ở một mình trong phòng. Có những tình huống mà người nhân viên đang bực tức có thể phá tan văn phòng trong cơn nóng giận. Hãy dùng phòng họp. Tất nhiên, những nhân viên manh động tay chân phải được đưa ra ngoài công ty và có biện pháp kỷ luật.

• Dĩ nhiên, sa thải là biện pháp cuối cùng. Không nên lưu dụng những người thường xuyên nóng giận. Các giám sát viên phải tuân thủ chính sách của công ty và cả các điều lệ công đoàn, khi cần, để tiến hành bước này.

Chơi trò bắt lỗi

Bạn đã bao giờ làm việc với một cộng sự mà niềm phấn khích lớn nhất trong đời là tìm cách bắt lỗi người khác? Những người chơi trò này đều đang cố gắng chứng tỏ ưu thế của họ. Bởi vì họ thường không có ý tưởng gì riêng hoặc đề nghị gì mang tính tích cực nên họ tạo vị thế bằng cách bắt lỗi người khác, bất kể đó là đồng nghiệp hoặc sếp. Họ cố làm người kia bẽ mặt và khó chịu. Nếu bạn là người bị thách thức, chớ để họ thỏa mãn với trò chơi của họ. Hãy biến câu chuyện thành một trò đùa (“Thật là quái quỷ!”), hoặc mỉm cười và nói, “Cảm ơn đã giúp tôi phát hiện ra trước khi gặp sự cố”. Nếu những người chuyên bắt lỗi này thấy bạn không nổi cáu với trò của họ, họ sẽ dừng lại và tìm cách chuyển mục tiêu sang hướng khác.

Làm việc với những người bất bình

Hầu như sẽ có ít nhất một người chẳng mấy vui tươi trong nhóm của bạn. Tất cả chúng ta đều trải qua những lúc gặp trục trặc trong gia đình hoặc trong công việc − và nó ảnh hưởng đến cách ta làm việc và tương tác với các nhân viên khác. Người giám sát cần tỉnh táo về nguy cơ này và dành thời gian để trò chuyện với người đó. Cho người đó cơ hội để trình bày vấn đề thường là cách giúp giảm bớt sự căng thẳng. Thậm chí nếu không giải quyết được vấn đề, cách này cũng làm dịu bầu không khí và giúp người đó làm việc bình thường.

Tuy nhiên, một số người sẽ luôn luôn bất bình về một điều gì đó. Họ thường không hài lòng với những việc được giao. Ngay cả khi bạn làm theo các yêu cầu và đáp ứng các khiếu nại của họ, họ vẫn không hài lòng. Họ bày tỏ sự không vui bằng cách tỏ thái độ tiêu cực. Nếu một người yêu cầu điều chỉnh lịch nghỉ phép và bị từ chối, chẳng hạn, anh ta có thể nổi giận và bộc lộ thái độ đó một cách vừa công khai vừa ngấm ngầm.

Ta không bao giờ có thể làm cho tất cả mọi người đều vui vẻ. Việc gây dựng lại tinh thần cho những người tin rằng họ bị đối xử thiếu công bằng đòi hỏi sự khéo léo và kiên nhẫn. Các nhà quản lý có thể tránh một số tình huống bất công bằng cách giải thích lý do khi đưa ra quyết định. Trong ví dụ về kỳ nghỉ phép, ta có thể giải thích rằng công ty đã lên lịch nghỉ phép từ trước và hiện có hai nhân viên khác cũng đang nghỉ phép cùng lúc. Và hãy nói rõ rằng nhóm không thể thu xếp công việc để cùng lúc có nhiều nhân viên nghỉ phép. Ta thậm chí có thể gợi ý để người bất bình ấy tìm một nhân viên khác mà họ có thể trao đổi lịch nghỉ phép.

Đối phó với một đồng nghiệp không vui là việc phức tạp hơn đối phó với cấp dưới, vì bạn không có thực quyền để khắc phục tình huống có thể là nguyên nhân gây bất bình. Một cách để giảm nhẹ vấn đề là lắng nghe một cách chăm chú và đồng cảm để giúp người đó chấp nhận hoàn cảnh. Một cuộc nói chuyện chân thành thường là cách hữu hiệu nhất. Điều này đặc biệt hiệu quả khi người khơi mào cuộc trò chuyện là một người bạn thân hoặc một đồng nghiệp giàu tinh thần thông cảm.

Eva S. thuộc dạng người như vậy. Bà được mọi người xem như người mẹ tinh thần của nhóm. Bà là người mà các đồng nghiệp chia sẻ các vấn đề của họ − cả chuyện cá nhân lẫn công việc. Bà là một người biết lắng nghe và mặc dù không phải lúc nào cũng giải quyết được vấn đề, bà mở ra một kênh để họ trút các mối quan ngại và thường giúp họ suy nghĩ vấn đề một cách cẩn trọng hơn.

Một số người tìm đến sự dẫn dắt thông qua thiền định hoặc cầu nguyện. Một trong những lời cầu nguyện đã từng giúp hàng ngàn người là câu của Tiến sĩ Reinhold Niebuhr: “Xin Thượng đế ban cho tôi sự thanh thản để chấp nhận những gì không thể thay đổi, sự can đảm để thay đổi những gì có thể và sự khôn ngoan để biết phân biệt”.

Sự bất bình, cũng như thái độ tiêu cực, là kết quả của sự thiếu lòng tự tôn. Bạn có thể giúp người khác − dù họ là cấp dưới hoặc đồng nghiệp − bằng cách giúp họ phát triển lòng tự tôn. Trong Chương 2 của sách này, bạn sẽ tìm thấy nhiều ý tưởng để làm điều này một cách tổng quát.

Là một nhà quản lý, bạn có thể giúp đỡ bằng cách chú trọng vào những thành công, thay vì sự thất bại. Hầu hết mọi người đều không ghét bỏ bản thân, nhưng đôi lúc lòng tự tôn của họ suy giảm và cần được củng cố. Nếu không xử trí những sự sa sút đó, hậu quả nghiêm trọng hơn có thể xảy ra. Hầu hết mọi người đều không cần đến chuyên gia mà có thể tự giúp giải quyết.

Sự sa sút lòng tự tôn bắt nguồn từ thất bại. Tất cả chúng ta đều từng thành và bại trong công việc và trong cuộc sống.

Khi ta chú tâm vào thất bại, lòng tự tôn bị suy hao. Hãy chú tâm vào những thành công đã đạt được. Sau đây là một số gợi ý:

Lưu giữ một nhật ký thành tích (xem Chương 13). Đề nghị người nhân viên bất bình hãy ghi vào đây bất kỳ thành tích nào họ đặc biệt tự hào − những gì mà người ấy đã được khen ngợi. Những điều này chứng minh rằng người nhân viên bất bình ấy đã thành công trong quá khứ và đảm bảo họ lại sẽ thành công.

• Tích cực vun đắp cho các nhân viên có lòng tự tôn thấp sau mỗi thành tựu của họ, và ngợi khen mỗi tiến bộ họ đạt được trong công việc. Điều quan trọng không kém là tỏ thái độ tích cực khi họ đưa ra ý tưởng tốt hoặc đóng góp có ý nghĩa trong các cuộc thảo luận và hoạt động nhóm. Những người có lòng tự tôn cần được liên tục nhắc nhở rằng bạn, người giám sát của họ, luôn tôn trọng họ và tin tưởng ở họ.

• Giao cho họ các nhiệm vụ mà bạn biết họ có thể xử lý, và tiếp tục đào tạo, huấn luyện và hỗ trợ để đảm bảo họ sẽ thành công. Hương vị của sự thành công là một cách chắc chắn để tạo dựng lòng tự tôn.

• Gợi ý họ theo học các khóa để tạo dựng lòng tự tôn, hoặc các chương trình rèn luyện tính quyết đoán. Trao cho họ tài liệu hoặc sách để khơi gợi cảm hứng.

Những đề nghị này sẽ củng cố suy nghĩ tích cực của người nhân viên về bản thân họ trong tiềm thức và có tác dụng kỳ diệu để giúp họ khắc phục thái độ chủ bại.

ĐÚC KẾT

• Chừng nào còn nảy sinh những cảm nhận đầy thành kiến, ác ý và khinh thường đối với người khác, ta sẽ nhận lại chính những điều đó, vì thế giới của ta chính là sự phản chiếu tâm trạng và thái độ của ta.

• Những người luôn phàn nàn có thể chỉ muốn có được sự chú ý. Để giúp giảm bớt những lời than phiền, hãy cho họ cơ hội để họ thường xuyên bày tỏ.

• Hãy thông cảm. Nếu bạn là một người giám sát, hãy cho nhân viên biết rằng bạn sẵn sàng lắng nghe bất cứ điều gì trong tâm trí họ. Nếu không ở vị trí giám sát viên, bạn vẫn có thể giúp đỡ các đồng nghiệp của bạn bằng cách mở lòng lắng nghe những mối quan tâm của họ.

• Khi một người gặp một vấn đề nghiêm trọng, vượt ngoài khả năng ta có thể giúp đỡ, hãy giới thiệu người đó cho người có năng lực. Các chương trình hỗ trợ nhân viên của công ty là một trong những nguồn trợ giúp đó.

• Khi giao tiếp với những người trái tính, ta sẽ chực đáp trả lại năng lượng tiêu cực của họ dưới dạng ác cảm. Nhưng để làm được điều đó, trước tiên ta phải rước lấy sự tiêu cực của họ vào chính mình, với tất cả những tác động xấu cho bản thân.

• Khi giao tiếp với những người tiêu cực, hãy thừa nhận lập luận của họ và thuyết phục họ làm việc với ta để khắc phục các vấn đề mà họ cảm nhận được để dự án có thể tiến triển. Hãy huy động người ấy để cùng đề ra giải pháp thay vì tạo ra thêm rắc rối.

Chương mười sáuQuản lý thời gian

Hãy chấm dứt những giả định theo lối mòn kiểu như, “Không đủ thời gian”, hoặc “Có quá nhiều việc phải làm”, v.v… Những câu như vậy càng làm cho ta thêm bất lợi.

G

iả sử ai đó đến gặp ta và nói, “Tôi sẽ cho bạn 86.400 Đô-la mỗi ngày, nhưng bạn phải tiêu hết tất cả mỗi ngày”. Mỗi ngày bạn sẽ nhận được không hơn không kém. Bạn không thể giữ lại hoặc dành dụm. Đó chẳng phải là một món quà kỳ thú sao? Thượng đế ban cho mỗi người chúng ta một món quà tương tự − 86.400 giây mỗi ngày trong đời ta. Ta phải sử dụng hết những giây đồng hồ ấy mỗi ngày. Ta không thể giữ lại hoặc dành dụm. Ta có thể quẳng những giây ấy vào những trò phù phiếm hoặc để chúng trôi qua phí hoài. Hoặc ta có thể sử dụng chúng để phát triển trí tuệ của mình, để làm việc hoặc vui chơi, để ở bên bạn bè và gia đình, để giúp đỡ người khác. Hãy sử dụng xứng đáng món quà này. Đó là một món quà từ Thượng đế.

Kiểm soát thời gian của bản thân

Nhiều người trong chúng ta không ý thức được quyền năng của mình để kiểm soát việc sử dụng thời gian. Chúng ta giống như một người phụ nữ tội nghiệp đã sống cả đời ở miền thôn dã. Rồi bà dọn đến một ngôi làng nhỏ tân tiến và ngạc nhiên phát hiện ra ngôi nhà mới của mình được thắp sáng bằng điện. Bà không biết gì về điện, thậm chí chưa bao giờ nhìn thấy bóng đèn điện, và chiếc bóng điện 8 watt được gắn trong nhà dường như là món đồ rất kỳ diệu với bà.

Thế rồi một hôm có một người đến bán một loại bóng đèn điện mới và xin phép người phụ nữ để thay thế chiếc bóng đèn nhỏ của bà bằng một chiếc bóng đèn kiểu mới của anh ta với công suất 60 watt để bà ta nhìn thấy công dụng của nó. Bà đồng ý, và khi điện được bật lên, bà đứng sững. Bà ngỡ cứ như phép mầu khi một chiếc bóng đèn nhỏ như vậy có thể mang lại ánh sáng đến mức tuyệt vời, gần tương tự như ánh sáng mặt trời. Bà chưa bao giờ tưởng tượng được rằng cội nguồn của dòng ánh sáng mới này vẫn nằm đó từ bấy lâu; và nguồn sáng mạnh mẽ vượt bậc này vẫn xuất phát từ chính nguồn

năng lượng đó, những gì đã từng thắp sáng ngọn đèn 8 watt của bà.

Ta cười trước sự thiếu hiểu biết của người phụ nữ tội nghiệp này, nhưng phần lớn chúng ta lại còn thiếu hiểu biết hơn nhiều về sức mạnh của chính chúng ta so với sự thiếu hiểu biết của bà ta về điện. Chúng ta trải qua cuộc đời này bằng một chiếc bóng đèn 8 watt, và tin rằng ta đang có tất cả năng lực có thể khai thác được, tất cả những gì ta có thể thể hiện hoặc số phận trao cho ta, và tin rằng chúng ta bị giới hạn trong phạm vi bóng đèn 8 watt. Ta không bao giờ nghĩ rằng có một dòng năng lượng vô tận mà ta luôn chìm ngập trong đó, sẽ thắp sáng cả cuộc đời ta, với một thứ ánh sáng rực rỡ và tươi đẹp không thể tưởng, chỉ cần ta gắn một bóng đèn lớn hơn, một đầu nối lớn vào nguồn năng lượng vô tận ấy. Dây dẫn mà ta đang sử dụng thật quá nhỏ đến mức chỉ một dòng điện nhỏ có thể chạy qua, chỉ một vài watt, trong khi có dòng năng lượng gấp hàng triệu lần luôn chảy ngang qua ta. Nguồn năng lượng vô giới hạn này thuộc quyền sở hữu của ta, thuộc quyền thể hiện của ta.

Thời gian của chúng ta cũng giống như dòng năng lượng ấy. Nhiều người trong chúng ta hài lòng với việc sử dụng chiếc bóng đèn tám watt, trong khi ta có sẵn bên trong chính mình khả năng sử dụng thời gian hiệu quả hơn nhiều. Cũng như khi thay chiếc bóng đèn sáng hơn, ta có ánh sáng rực rỡ hơn, khi thay đổi cách quản lý thời gian, ta làm được nhiều việc hơn trong đời.

Ấn định các mục tiêu theo thời gian

Bước đầu tiên để quản lý tốt thời gian là thiết lập mục tiêu − những gì ta muốn đạt được trong khoảng thời gian đã được phân bổ. Thật không may, nhiều người thiên về hành động chứ không hướng đến mục tiêu. Họ chỉ nghĩ đến những hành động phải thực hiện ngay lập tức, thay vì nghĩ đến kết quả phải đạt được. Mục tiêu theo thời gian là mục tiêu gắn tầm quan trọng của kết quả phải đạt được với một tiến độ tương ứng.

Một khi mục tiêu đã được nêu rõ, hãy hoạch định thời gian để có thể ưu tiên cho những vấn đề quan trọng nhất, những gì sẽ giúp ta đạt được mục tiêu. Mỗi khi có sự xung đột phải chọn việc gì làm trước, trừ phi tính cấp bách của tình hình đòi hỏi phải hành động ngay lập tức, hoạt động nào giúp đáp ứng mục tiêu sẽ được ưu tiên cao nhất.

Ấn định mức ưu tiên và tuân thủ

Charles Schwab, người được Andrew Carnegie chọn để quản lý công ty Carnegie Steel và đứng đầu công ty Bethlehem Steel mới mở, rất thích kể câu chuyện về cách ông học quản lý thời gian.

Ông đã tham vấn Ivy Lee, một trong những chuyên gia tư vấn tiên phong về quản lý với nhiều khách hàng nổi tiếng như J. P. Morgan, John D. Rockefeller, DuPonts, và nhiều tập đoàn lớn khác. Schwab bảo nhà tư vấn: “Tôi hiện quản lý không tốt như những gì tôi biết một cách lý thuyết. Ở đây cái chúng tôi cần không phải là biết nhiều hơn mà là làm nhiều hơn. Nếu ông có thể chỉ cho chúng tôi cách làm những gì chúng tôi đã biết, tôi sẵn sàng lắng nghe và trả mọi chi phí”.

“Được”, Lee nói. “Tôi có thể cung cấp cho ông một bí quyết ngay bây giờ mà sẽ làm cải thiện hoạt động của ông ít nhất 50 phần trăm”. Lee yêu cầu Schwab ghi ra sáu việc quan trọng nhất phải làm ngày hôm sau và sau đó đánh số chúng theo thứ tự quan trọng. Sau đó Lee dặn: “Sáng mai khi đi làm, hãy nhìn vào hạng mục thứ nhất và bắt tay thực hiện, và chớ khởi sự bất cứ hạng mục nào khác cho đến khi làm xong. Sau đó hãy làm tương tự với mục thứ hai, và sau đó mục thứ ba, và cứ thế cho đến khi hết giờ. Chớ lo lắng nếu ông chỉ làm xong hai hoặc ba hoặc thậm chí nếu ông chỉ hoàn thành được một mục. Ông đang làm những việc quan trọng nhất. Những việc khác có thể nán lại. Hãy dành năm phút cuối mỗi ngày làm việc để soạn ra một danh sách tương tự cho ngày hôm sau. Liệt kê các mục mà ông chưa hoàn thành và bổ sung các mục mới phát sinh. Lại tiếp tục đánh thứ tự ưu tiên cho chúng. Ông có thể thấy một số mục mới quan trọng hơn so với các mục trong danh sách của ngày hôm trước mà chưa được hoàn thành, và các mục của ngày hôm trước được xếp trở lại dưới đáy của danh sách. Nếu điều đó cứ tái diễn thì có nghĩa là những vấn đề này không quan trọng để thực hiện. Nên gạt chúng ra hoặc giao cho người khác.

“Nếu sau nhiều ngày, ông tự thấy không thể hoàn thành tất cả các mục bằng phương pháp này thì cũng sẽ không thể làm được với bất kỳ phương pháp nào khác. Sau khi đã tin tưởng vào giá trị của hệ thống này, ông hãy kêu gọi tất cả nhân viên của mình sử dụng hệ thống ấy. Cứ việc thử thoải mái bao lâu cũng được và sau đó gửi cho tôi một tấm séc trị giá bằng khoản tiền mà ông cảm thấy xứng đáng với nó”.

Toàn bộ cuộc phỏng vấn kéo dài hai mươi lăm phút. Trong vòng hai tuần Schwab đã gửi cho Lee một chi phiếu trị giá 25.000 Đô-la − một ngàn Đô-la cho một phút. Schwab thường nói với mọi người rằng bài học này là bài học hữu ích nhất mà ông được học. Nó có hiệu quả không? Trong năm năm, Schwab đã biến công ty mới của mình, Bethlehem Steel, thành nhà sản xuất thép độc lập lớn nhất thế giới, mang lại cho Schwab trị giá tài sản hơn một trăm triệu Đô-la.

Lập một danh sách tổng thể và tuân thủ

Hãy làm theo lời khuyên của Ivy Lee: Thiết lập các mối ưu tiên và tuân thủ theo đúng trình tự. Đây là yếu tố thiết yếu để quản lý thời gian hiệu quả. Hãy áp dụng các danh sách. Trước tiên hãy nêu ra một danh sách tổng thể tất cả những thứ ta muốn làm. Liệt kê ra khi chúng nảy đến trong đầu. Đừng quan tâm đến mức độ quan trọng. Thay vì dùng giấy rời, hãy dùng một cuốn sổ để ghi lại tất cả các mục mà ta muốn thực hiện.

Xem lại danh sách tổng thể này hằng ngày. Chia các dự án lớn thành từng phần quản lý được. Hãy xác định các mức ưu tiên. Những mục nào phải làm trong ngày hôm nay; mục nào có thể hoãn lại; mục nào có thể giao phó. Mỗi ngày hãy lập danh sách những việc định làm trong ngày và danh sách dự kiến cho thời gian còn lại trong tuần. Ghi vào tờ lịch những mục được hoãn lại.

Đánh giá danh mục hằng ngày về tầm quan trọng trong việc giúp đạt mục tiêu. Khi lên lịch thực hiện các mục trong danh sách, phải tính đến tính cấp bách của việc đó cũng như mức độ giá trị mà nó sẽ đóng góp vào việc giúp đạt được mục tiêu.

Bằng cách cố gắng tuân thủ quy trình này, ta sẽ rèn cho tiềm thức hướng đến các hoạt động hằng ngày theo cách biết quan tâm đến thời gian.

Biết sức lực của mình

Năng lượng của mỗi người đều dao động theo nhiều mức trong ngày. Hãy xác định những khoảng thời gian dồi dào năng lượng. Một số người làm việc tốt hơn vào buổi sáng; một số người khác đạt hiệu quả cao trễ hơn trong ngày. Một số người làm việc hiệu quả ngay sau khi ăn; có người lại chậm chạp cả giờ sau khi ăn trưa. Hãy lên lịch cho các việc khó khăn và phức tạp

vào những lúc dồi dào năng lượng.

Lưu giữ thời gian biểu

Bạn có biết cách tiêu thời gian của mình? Hầu hết mọi người đều mơ hồ không biết thời gian trôi đi đâu. Tôi đã đặt ra câu hỏi này với vô số người. Một số không nghĩ nhiều đến điều này nhưng lại có khả năng bẩm sinh lạ thường trong việc tận dụng thời gian một cách đầy hiệu quả. Ngược lại, một số phải ghi lại thời gian biểu công việc để biết họ đã sử dụng thời gian làm việc ra sao.

Ta có thể nghi vấn liệu một người bận rộn có thể nào dành thời gian để ghi lại thời gian biểu. Vâng, việc đó quả là tẻ nhạt và đôi khi ta quá bận rộn đến mức không thể hoặc không hợp lý để dừng lại và ghi chép công việc vào sổ. Trong thực tế, ở tình huống như vậy, tốt nhất ta phải tập trung theo dõi tiến độ công việc, nhưng nếu bỏ lỡ một hạng mục trong nhật ký thời gian biểu, sau đó hãy nhớ ghi lại càng sớm càng tốt.

Lưu nhật ký thời gian biểu không phải là một việc cần làm mãi. Việc này chỉ cần làm ít nhất ba, bốn ngày mỗi tuần trong khoảng hai, ba tuần để có khái niệm rõ ràng về cách ta sử dụng thời gian. Sau đó, ta có thể nghiên cứu các thông số để phân tích xem hầu hết thời gian của ta được tiêu tốn vào đâu.

Một khi đã biết được những khía cạnh lãng phí thời gian, ta có thể có biện pháp để khắc phục. Một số trường hợp dễ khắc phục; một số trường hợp khác phức tạp hơn.

Những thứ phiền nhiễu đánh cắp thời gian của ta

Ta đã lên kế hoạch làm việc cho trọn một ngày. Ta đã sắp xếp đâu ra đó. Thế mà bây giờ cả ngày đã trôi qua mà chỉ có một phần nhỏ công việc được làm xong. Thời gian đã trôi đi đâu?

Hầu như lúc nào bắt tay vào việc ta cũng tràn đầy nhiệt huyết muốn hoàn tất hết thảy những việc cần làm. Thế nhưng, chẳng mấy chốc sau khi khởi sự, bao phiền nhiễu sẽ bắt đầu đánh cắp thời gian của ta. Có vô khối những kẻ đánh cắp thời gian dạng này. Hãy xem lại nhật ký thời gian biểu để thấy đâu là những kẻ đánh cắp thời gian quen thuộc nhất của ta và ta có thể làm gì để

giảm thiểu tác hại của chúng.

Những sự gián đoạn từ thuộc cấp

Hầu như những việc gây gián đoạn thường xuyên nhất là từ cấp dưới, những người gặp phải các vấn đề mà họ cho rằng cần được ta quan tâm ngay lập tức. Thường sẽ có một số người khiến ta bị gián đoạn thường xuyên hơn những người khác. Họ cứ trình bày mọi vấn đề nhỏ nhặt gặp phải thay vì gắng tự tìm ra giải pháp. Một cách để xác định những người này là lưu lại những lần gây gián đoạn. Ghi lại tên của người đó, dạng vấn đề hoặc câu hỏi, và thời gian cần thiết để xử lý. Bằng cách xem xét định kỳ hồ sơ này, ta sẽ biết được ai đang chiếm thời gian của ta và mang đến cho ta những vấn đề gì.

Đôi khi những vấn đề mà họ nêu ra cho ta lại quan trọng và những lời khuyên, ý kiến hoặc mệnh lệnh của ta là cần thiết để họ tiếp tục công việc. Nhưng thường thì họ mang đến cho ta những vấn đề mà họ thực sự nên tự xử lý.

Jack Welch, vị CEO tài ba của hãng General Electric, kể rằng cấp dưới thường tìm đến ông với những vấn đề mà ông tin rằng họ nên tự giải quyết một mình. Ông đáp lại bằng cách hỏi họ, “Anh nghĩ nên làm gì?”. Bằng cách quẳng vấn đề trở lại cho họ, ông buộc họ phải suy nghĩ về nó thấu đáo hơn. Sau một thời gian, nhân viên đã không tìm đến ông nữa trừ những lúc bắt buộc cần đến quyết định cá nhân của ông. Hãy làm theo cách của Welch. Hãy bảo nhân viên của bạn rằng nếu họ trình bày vấn đề với bạn, họ cũng phải nêu ra ít nhất một đề xuất về cách giải quyết vấn đề đó. Bằng cách này, họ sẽ phải suy nghĩ về vấn đề kỹ lưỡng hơn và thường sẽ tự giải quyết vấn đề mà không làm phiền đến bạn. Và nếu họ quả thật buộc phải nói chuyện với bạn, thời gian bỏ ra sẽ ngắn hơn nhiều.

Vị CEO của một công ty Fortune 500 kể với tôi rằng ông quá khó chịu vì bị làm phiền bởi những câu hỏi của nhân viên đến mức ông thông báo với họ rằng ngoại trừ những tình huống rất khẩn cấp mà sự chậm trễ có thể gây ra thiệt hại không thể khắc phục, họ sẽ phải chờ đến 5 giờ chiều mới được đặt câu hỏi. Mỗi ngày vào đúng giờ đó, ông mở cửa văn phòng để xử lý các vấn đề này. Chẳng mấy chốc nhân viên của ông bắt đầu cố gắng tự giải quyết các vấn đề chứ không chờ đến cuối ngày nữa.

Điện thoại

Bạn đang ngồi tại bàn làm việc và chìm đắm trong công việc thì điện thoại đổ chuông. Thì ra là một đồng nghiệp muốn hỏi về công việc. Nhưng liệu đồng nghiệp này có đặt vấn đề thẳng vào việc không? Thường là không. Anh ta hoặc cô ta sẽ tán gẫu về thời tiết, các hoạt động cuối tuần, kế hoạch đi nghỉ rồi mới bắt đầu bàn công việc. Thời gian dành cho hầu hết các cuộc điện đàm công việc có thể được rút ngắn đáng kể nếu người gọi chỉ tập trung vào công việc trước mắt. Tuy nhiên, việc gạt bỏ hoàn toàn những câu tán gẫu cũng có thể gây tác động tiêu cực. Một cuộc trò chuyện bên lề trong giây lát cũng giúp mối quan hệ trở nên thân thiện và môi trường làm việc trở nên dễ chịu hơn, khiến tinh thần hợp tác và làm việc nhóm tốt hơn.

Hãy giữ khía cạnh giao lưu của cuộc trò chuyện ở mức tối thiểu. Nếu người kia vẫn cố gắng nói chuyện dông dài một cách không liên quan thì hãy lịch sự lên tiếng: “Tôi thích nghe về chuyện đó lắm, nhưng lại đang có một đống giấy tờ ở đây cần giải quyết gấp”, và sau đó chuyển sang nói chuyện về khía cạnh công việc.

Giữ cho các cuộc điện đàm được ngắn gọn. Hãy hoạch định về cuộc gọi trước khi nhấc điện thoại. Liệt kê những điểm chính bạn muốn đề cập và đánh dấu những gì đã bàn. Một nhà quản lý bận rộn thường mào đầu cuộc trò chuyện rằng ông chỉ có năm hay mười phút trước khi phải đi họp và yêu cầu đầu bên kia vui lòng nói chuyện vắn tắt. Nếu được, hãy gửi email thay vì gọi điện.

Khách

Nếu bạn làm việc trong một văn phòng tấp nập, các nhân viên khác sẽ thường đi vào nói chuyện với bạn. Hầu hết các câu chuyện này liên quan đến công việc, nhưng cũng có những cuộc viếng thăm để giao lưu. Những cuộc thăm hỏi đó cũng tốt vì giúp phá vỡ sự đơn điệu của ngày làm việc và đôi khi giúp tạo dựng quan hệ gần gũi hơn với các nhân viên khác, nhưng cũng có thể làm tốn nhiều thời gian.

Cố gắng giữ những cuộc thăm hỏi này ở mức tối thiểu. Nếu một đồng nghiệp có thói quen gặp bạn chỉ để tán gẫu, hãy tìm cách lịch sự để chấm dứt cuộc gặp càng sớm càng tốt.

Nếu một người bất ngờ gọi điện cho bạn, như một đại diện bán hàng, hãy gặp ở sảnh thay vì trong văn phòng. Chớ mời anh ta hoặc cô ta vào trong phòng của bạn, trừ khi bạn thực sự quan tâm đến sản phẩm hoặc dịch vụ ấy. Các cuộc gặp tại sảnh có thể kết thúc trong vài phút. Một khi vào trong phòng, có thể mất rất nhiều thời gian để thoái thác người bán hàng ấy. Một gợi ý khác là hãy đứng nói chuyện với khách trong phòng của bạn. Chỉ mời họ ngồi nếu ta muốn họ nán lại.

Một cách khác để giảm thiểu sự phiền nhiễu là dành ra một giờ mỗi buổi sáng để làm “thời gian riêng tư”. Hãy đặt biển “Xin đừng quấy rầy” ngoài cửa phòng. Chuyển sang chế độ thư thoại để nhận các cuộc gọi. Bảo nhân viên rằng khoảng thời gian đó đã được dành ra và trừ khi có việc khẩn cấp thực sự, không được quấy rầy bạn. Nhớ nói rõ với sếp để được chấp thuận, để sếp cũng không xen vào thời gian dành riêng của bạn. Bạn sẽ ngạc nhiên trước khối lượng công việc làm được trong giờ đồng hồ đó.

Dành thời gian cho bản thân

Tất cả chúng ta đều có cuộc sống bên ngoài công việc. Ta cần thời gian cho gia đình, các hoạt động bên ngoài và cho bản thân mình. Chớ để công việc chế ngự bạn.

Jeff Weinstein, người gốc Santa Monica, bang California, đã sáng lập ra Counter, một chuỗi cửa hàng thức ăn nhanh thành công mà khách hàng có thể tự chế biến hamburger theo ý họ. Khi chuỗi này lớn mạnh, ông đã làm việc 24/7, không có thời gian cho bản thân và gia đình. Ông đã cố gắng lập thời gian biểu và phân chia thời gian. Ông cố gắng không mang việc về nhà. Ông cố gắng hoàn thành tất cả, nhưng không xong, mãi cho đến khi rốt cục ông nghĩ ra một cách. Ông nhận ra rằng nếu có thể điều chỉnh hamburger thì ta cũng có thể điều chỉnh thời gian cho mình.

Ông cho biết bí quyết là linh hoạt, chuyển liên tục từ khía cạnh này sang khía cạnh khác của đời sống. Ông khởi đầu ngày mới bằng cách dành thời gian cho bản thân. Ông đến phòng tập trước khi đi làm. Ông đi làm trễ hơn, nhưng với tâm trạng sảng khoái hơn, xử sự với đồng nghiệp vui tươi hơn, khiến họ làm việc hiệu quả hơn. Ông làm được nhiều hơn và có thêm thời gian bên gia đình.

Một cách để có thêm thời gian cho chính mình là giao thêm những việc ta thường làm cho người khác. Hãy phân tích khối lượng công việc của mình. Bạn sẽ thấy rằng mình thường làm công việc mà cấp dưới có đủ khả năng làm. Mặc dù bạn có thể thích làm những công đoạn đó, sẽ hiệu quả hơn nhiều nếu giao cho người khác làm. Hãy xem Chương 11 để nắm các gợi ý về cách giao việc hiệu quả.

Chớ ngần ngại từ chối

Một trong những lời than phiền quen thuộc nhất là mọi người cảm thấy làm việc quá sức. "Tôi đang đầy việc – mà sếp lại giao cho tôi một dự án nữa. Tôi làm gì được?". Bạn không nhất thiết phải nhận mọi nhiệm vụ. Sếp ít khi biết được tất cả những việc bạn đang làm. Hãy lên tiếng. Chớ thất vọng hay nổi nóng. Một cách bình tĩnh, hãy giải thích công việc bạn đang làm và nhờ sếp giúp xác định thứ tự ưu tiên của mỗi nhiệm vụ. Sếp có thể đề nghị bạn ngưng làm những việc ít quan trọng hoặc có thể chọn giao nhiệm vụ mới này cho người khác.

Không chỉ mỗi sếp có thể yêu cầu bạn làm những việc mà bạn quá bận rộn không thể làm. Bạn còn có thể bị đồng nghiệp nhờ vả. Bạn còn có thể được mời tham gia vào một ủy ban trong tổ chức cộng đồng nào đó mà bạn là thành viên. Trước khi nhận lời hoặc từ chối những yêu cầu như thế, hãy suy nghĩ cẩn thận về thời lượng sẽ bỏ ra. Nếu bạn thực sự quá bận rộn với các vấn đề cần ưu tiên hơn, hãy lịch sự từ chối.

Kiên trì

Quản lý thời gian không có nghĩa là phải hoàn tất mọi thứ một cách hối hả. Nhiều thành tựu đích thực là kết quả của những nỗ lực lâu dài và kiên trì. Quá nhiều người thiếu kiên nhẫn. Không thể nào mọi việc đều được thực hiện ngay lập tức. "Không thể chờ đợi" là đặc trưng của thế kỷ này, và tinh thần đó đang được áp đặt cho mọi lĩnh vực, từ thương mại, giáo dục, xã hội cho đến tôn giáo.

ĐÚC KẾT

• Lập một danh sách tổng thể về thứ tự ưu tiên công việc và tuân thủ.

• Hãy xếp lịch mỗi ngày dành ra một giờ không bị quấy rầy và phân tâm. Sử dụng khoảng thời gian này để xem lại lịch trình công việc và điều chỉnh cho phù hợp với thứ tự ưu tiên hiện thời.

• Lập kế hoạch hằng ngày để dành ra những lúc nhiều năng lượng nhất cho các việc khó và những lúc kém sung sức nhất cho các việc nhỏ.

• Giao việc. Bằng cách giao những việc ít quan trọng cho người khác, ta giải phóng được bản thân để xử trí những vấn đề cấp cao hơn.

• Học cách từ chối. Hãy biết giới hạn thời gian của mình và biết cách khéo léo từ chối để giúp chính mình đạt được các mục tiêu.

Chương mười bảyThuyết phục người khác ưng thuận ý tưởng của mình

Hãy gia tăng doanh số bán hàng của mình bằng cách lặp đi lặp lại câu này, “Doanh số của tôi đang cải thiện mỗi ngày, tôi đang tiến bộ, phát triển và mỗi ngày một giàu hơn”.

T

rong công việc và trong các khía cạnh khác của cuộc sống, ta thường phải thuyết phục người khác chấp nhận ý tưởng của mình. Để thành công, ta phải suy nghĩ như một người bán hàng. Bằng cách nghiên cứu và áp dụng kỹ thuật của những người bán hàng thành đạt, ta sẽ cải thiện năng lực để làm được điều này.

Trong nhiều yếu tố can dự vào quá trình bán hàng, không yếu tố nào thiết yếu bằng sự thuyết phục. Người bán hàng thường thấy khách hàng tiềm năng suy nghĩ hoàn toàn trái ngược với họ. Khách hàng không muốn món hàng, hoặc ít nhất họ nghĩ vậy, và đã xác định không mua hàng. Họ phòng thủ để chống lại mọi khả năng bị thuyết phục hoặc bị tác động để dẫn đến chỗ sẽ làm điều mà họ đã quyết định không làm.

Tuy nhiên, một lát sau, họ vui vẻ mua món hàng, trả tiền và cảm thấy chắc chắn rằng họ thực sự muốn nó. Toàn bộ thái độ của họ đã bị thay đổi bởi nghệ thuật thuyết phục và chinh phục, mà toàn bộ được tiến hành theo các bước liên tục hợp lý, với mỗi bước phải được thực hiện chỉn chu kẻo sẽ dẫn đến thất bại.

Bạn có thể học để trở thành một người giỏi thuyết phục

Cũng như có những người được sinh ra với năng khiếu tự nhiên về âm nhạc và nghệ thuật, một số người có năng khiếu tự nhiên cho phép họ thuyết phục người khác ưng thuận với cách suy nghĩ của họ.

Mặc dù đúng là một số người có năng khiếu bẩm sinh trội hơn so với những người khác, sự thật là hầu hết mọi người đều có thể rèn luyện để có được các kỹ năng cần thiết nhằm thuyết phục thành công. Ngoài ra, với một số người có năng khiếu tự nhiên trong nhiều lĩnh vực, như thể thao, hùng biện hoặc thương mại mà không qua đào tạo, người ta vẫn có thể được đào tạo để trở nên như những người đó.

Đừng gán một thương vụ thất bại hoặc một quyết định tồi trong kinh doanh cho "vận rủi". Hậu quả này thường là do sự thiếu hiểu biết kiến thức khoa học về bán hàng hoặc quản lý. Kinh doanh cũng như một ngành khoa học, và hầu như bất kỳ một người trung thực, nghiêm túc và quyết tâm nào cũng có thể trở thành một chuyên gia nếu người đó chí thú.

Ta hãy quan sát một công việc mà tính thuyết phục là yếu tố chính yếu – bán hàng. Thậm chí nếu ta không bán sản phẩm hay dịch vụ mà đang rao bán chính ý tưởng của mình với người khác, ta phải tự xem mình như một người bán hàng.

Để tìm hiểu xem mình có khả năng thuyết phục hay không, bạn phải phân tích tài năng của mình. Tuy nhiên, trong vấn đề này, cần lưu ý rằng, nhất là ở giới trẻ, bản chất của con người là linh hoạt, và chúng ta có thể được định hình bởi người khác, hoặc ta có thể tự uốn nắn mình.

Thậm chí nếu không có tài năng bán hàng rõ rệt, bạn vẫn có thể học được. Thông qua khuôn khổ đào tạo thỏa đáng về bán hàng, tức là biết cách ghi nhận, quan sát, lắng nghe và thực hành, bạn có thể phát triển khả năng để trở thành một người bán hàng giỏi.

Thu hút sự chú ý của người khác

Để thuyết phục người khác mua sản phẩm hoặc dịch vụ của mình hoặc chấp nhận ý tưởng của mình, trước tiên ta phải thu hút hoàn toàn sự chú ý của họ; nếu không họ sẽ chẳng nghe thấy một lời nào ta nói. Đây thường là một việc khó khăn – thu hút sự chú ý của một người mà ít nhất không quan tâm đến những gì ta nói và tệ nhất có thể sẵn sàng phản bác ta. Nhưng trước khi thuyết phục được ai đó làm điều mình muốn, dứt khoát ta cần phải có được sự chú ý của người đó.

Khi giao tiếp với một người mà ta cùng làm việc, ta có thể thu hút sự chú ý của người đó bằng cách nói về điều mà ta biết người đó quan tâm. Không nhất thiết phải nói về những chuyện vặt vãnh hoặc không liên quan để thu hút sự chú ý của người đó. Bước khơi mào hiệu quả là đặt câu hỏi trực tiếp hoặc nhận xét về tình hình liên quan.

Ví dụ, nếu bạn muốn thuyết phục một đồng nghiệp tham gia vào hội đồng đánh giá một thiết bị mới, lời bình luận về sự cố thường xuyên đối với thiết bị hiện thời chắc chắn sẽ gây được sự chú ý.

Đôi khi bạn cần có những bước đi táo bạo để lấy được sự chú ý của những người không muốn chấp nhận những gì bạn đang nêu ra. Vào đầu những năm 1990, Continental Airlines xếp hạng chót về dịch vụ khách hàng trong 10 hãng hàng không lớn nhất. Nạn quan liêu đã khống chế mọi thứ, từ việc chọn màu cho chiếc bút chì để ghi lên thẻ hành khách cho đến cách gấp tờ biểu mẫu. Việc tuân thủ các quy tắc này, theo ấn định trong sách nội quy – được xem là quan trọng hơn so với việc đưa ra các quyết định mang tính sáng tạo. Không còn thời gian để phung phí. Để thuyết phục mọi người rằng sách nội quy này cần được bãi bỏ hẳn, CEO Gordon Bethune đã lôi một nhóm nhân viên vào bãi đậu xe. Ông ném cuốn nội quy vào một cái thùng phuy, đổ xăng lên rồi châm lửa đốt. Câu chuyện lan ra… như cháy rừng… và Continental đã bắt tay vào việc xây dựng lại tinh thần cho nhân viên để đi đến thành công.

Để thu hút sự chú ý, không cần phải kịch tính đến mức này. Đôi khi chỉ cần một câu hỏi là được. Bằng cách đặt câu hỏi theo cách gợi ý rằng bạn có thể có giải pháp cho vấn đề, chắc chắn bạn sẽ được người kia chú ý. Khi Darlene D. muốn thuyết phục sếp chấp thuận chương trình giờ giấc linh hoạt cho bộ phận của mình, cô đã tiếp cận sếp với câu hỏi sau: “Dave, tôi biết anh rất quan ngại về năng suất thấp mà lâu nay chúng ta đang gặp phải. Một trong những nguyên nhân của vấn đề này là chúng ta khó tuyển dụng được nhân viên văn phòng giỏi. Nếu có một cách để thu hút những người giỏi hơn, anh có muốn nghe không?“. Dave chỉ có thể đáp “Có”. Giờ đây cô đã có được sự chú ý của sếp và có thể trình bày lập luận của mình để đề nghị xem xét ý kiến mình đưa ra.

Một cách khác để có được sự chú ý là hành động sáng tạo. Natalie Carson, người phụ trách trang phục nữ cho TravelSmith, một doanh nghiệp về trang phục du lịch, đã thu hút sự chú ý của sếp bằng cách trình bày, “Xin hãy hỏi

bất cứ người phụ nữ nào xem cô ta cho thứ gì là món đồ thiết yếu trong tủ quần áo của mình. Cô ta hầu như sẽ nói, “Một chiếc váy đen””. Scott Sklar, CEO của TravelSmith, không cho rằng cần đưa váy vào danh mục. Carlson lại nghĩ khác. Carlson đã có những kỳ cuối tuần dài ở Paris − chồng cô làm việc ở đó − và cô biết mình đúng. Vì vậy, cô đã bỏ công săn lùng chiếc váy đen dệt kim ưng ý và không bị nếp nhăn để có thể thoải mái giữa những phụ nữ sành điệu trong các bữa tiệc tối. Khi không thể tìm được, cô đã tự thiết kế và may cho mình chiếc váy du lịch ưng ý màu đen để chứng tỏ nó giúp giải quyết được vấn đề. Sklar lắng nghe, và bị thuyết phục. Kết quả: Chiếc váy du lịch màu đen không nếp nhăn đã trở thành sản phẩm số một trong danh mục kể từ đó. Việc này đã khiến Natalie Carlson được đề bạt vào vị trí phó chủ tịch bán hàng.

Khơi dậy ước muốn

Một khi đã có được sự chú ý, bước tiếp theo là khiến cho người kia triệt để quan tâm đến đề xuất của ta. Ta phải khơi dậy ước muốn nắm bắt ý tưởng mà ta đang đề xuất. Một khi làm được điều này, ta gần như được họ chấp nhận. Để làm điều này ta phải thu hút được cảm xúc – trái tim chứ không phải cái đầu.

Ta sẽ không bao giờ khơi dậy ham muốn của một người bằng cách nói về những gì mình muốn. Trước tiên, ta phải tìm hiểu những gì người kia thực sự muốn. Điều gì quan trọng với người đó? Điều gì khiến người đó hứng thú? Để làm điều này, ta thực sự phải lắng nghe những gì người đó nói khi đáp lại câu hỏi của mình. Hãy lắng nghe cẩn thận. Hãy sẵn sàng chắt lọc ra những yếu tố tinh tế giúp ta biết được mối quan tâm thực sự của người đó. Khi ấy, bằng cách trình bày một cách thích ứng theo mong muốn của người đó, ta sẽ đi đến chỗ chiến thắng về quan điểm.

Gần đây, tôi nói chuyện với một số bạn bè về sự thăng tiến ào ạt đến mức đáng ngạc nhiên của một người bán hàng trẻ tuổi. Một người bạn của tôi kể rằng toàn bộ bí quyết nằm ở năng lực mạnh mẽ của anh ta trong việc thuyết phục mọi người thay đổi suy nghĩ, khiến khách hàng tiềm năng nhìn sự việc theo quan điểm của anh ta. Ông cho biết chưa bao giờ gặp một ai khác thành công đến thế trong việc làm thay đổi suy nghĩ của người khác theo suy nghĩ của mình. “Và điều này”, ông nói thêm, “chính là cốt lõi, là tinh hoa của nghiệp vụ bán hàng – quyền năng khiến người khác nhìn sự vật theo cách của

ta”.

Làm thế nào anh ta làm được điều này? Anh ta để ý phát hiện yếu tố cốt lõi trong tâm trí của khách hàng tiềm năng. Đâu là điều trọng yếu thực sự ảnh hưởng đến suy nghĩ của khách hàng triển vọng? Bằng cách lắng nghe chăm chú, quan sát nét mặt và ngôn ngữ cơ thể, anh nhắm vào yếu tố trọng yếu đó. Người này kể rằng, “hầu như đó là yếu tố cảm xúc chứ không phải yếu tố gì thực dụng”.

Những giáo viên giỏi nhất và thành công nhất không phải là những người hiểu biết nhiều nhất mà là những người nắm bắt được cảm xúc của học viên; những người có lòng tốt, sự quan tâm cá nhân và sự cảm thông, những phẩm chất nằm ngoài học thuật và làm nên những người thầy giỏi. Chính các phẩm chất này là những thành tố căn bản khiến tất cả chúng ta trở nên người có sức thuyết phục.

Mặc dù trình độ và trí thông minh là điều không thể thiếu, sự thông minh không phải là quá quan trọng, bởi chính những phẩm chất tốt đẹp về cảm xúc mới khiến người ta nổi tiếng và thành công.

Hãy chân thành

Một số người dường như có sức thuyết phục mạnh đến mức như năng lực thôi miên, cho phép họ đạt được những gì họ muốn ngay từ đầu, nhưng lại không dựa vào sự trung thực và về lâu dài lại làm hại công việc kinh doanh một cách nghiêm trọng. Chẳng hạn một nhân viên bán hàng đầy ma lực, đến mức hút hồn người khác, thường xuyên mang về nhiều đơn đặt hàng hơn so với một số nhân viên bán hàng khác, nhưng rốt cục lại làm mất khách hàng và làm tổn hại đến uy tín của công ty. Tốt hơn nên có một nhân viên ban đầu bán không nhiều bằng, nhưng lại gây dựng được nhiều bạn bè hơn, và giữ được khách hàng, bởi vì anh ta hướng đến sự quan tâm của khách và chỉ cố gắng bán những gì có lợi cho khách. Bằng cách nghiên cứu nhu cầu của họ, chinh phục được niềm tin và thiện chí của họ, người bán hàng này tạo lập được mối quan hệ có lợi về lâu dài. Khả năng làm cho người khác nghĩ như mình là một sức mạnh to lớn, và mang đầy trọng trách. Nếu không được vận dụng một cách tử tế và trung thực, nó sẽ như một chiếc boomerang và làm tổn thương chính người sử dụng nó nhiều nhất. Những người như vậy sẽ chóng được xem như những kẻ ma mị và khiến người khác quay đi.

Ngày nay hầu hết mọi người đều muốn nói chuyện một cách rạch ròi, minh bạch. Tuy nhiên, những người có năng lực thuyết phục vẫn có thể trình bày cứ liệu theo một cách khiến khách hàng tiềm năng cảm thấy người trình bày là bạn hữu và hành động hoàn toàn vì lợi ích của khách hàng. Không ai thích bị thao túng và bất kể người kia thích được tâng bốc đến đâu, họ sẽ nghi vấn động cơ của bạn nếu bạn có ý đồ đó.

Ngược lại, những lời khen thật khéo léo và thành thật lại giúp đáng kể cho công việc. Hãy nhớ rằng người mà bạn đang đối diện sẽ luôn luôn cảnh giác với mọi sự lừa phỉnh và tìm kiếm chứng cứ về sự không thành thật. Không ai muốn bị lừa hay ru ngủ để trở nên kẻ thất bại. Trên hết, hãy nhớ rằng không có gì thay thế được sự chân thành trong mọi lĩnh vực.

Hãy xem xét sở thích của người khác

Trong cuộc sống của chúng ta, không có gì thay thế được tính minh bạch tuyệt đối, sự hồn nhiên, trung thực và lòng nhân ái. Nguyên tắc vàng là nguyên tắc hành xử duy nhất mang lại thành công đích thực cho mọi doanh nghiệp.

Khi bạn hồ nghi liệu hành vi của mình sẽ ảnh hưởng ra sao đến người khác, chỉ cần tự hỏi chính mình: “Tôi muốn có một ai đó làm điều này với tôi?”.

Nathan Straus, người đồng sở hữu thuở ban đầu của chuỗi cửa hàng Macy và cũng là một nhà từ thiện có tiếng, khi được hỏi điều gì đã góp phần lớn vào sự thành công của ông, đã trả lời: “Tôi luôn luôn quan tâm đến người đối diện khi thương lượng”. Ông nói rằng nếu ông mặc cả tệ thì bản thân ông có thể gánh chịu được, ngay cả khi tổn thất lớn, nhưng ông không bao giờ để cho người giao dịch với mình bị thua thiệt khi mặc cả. Bằng cách luôn luôn xem xét mối giao dịch từ góc nhìn của đối tác, Straus đã đặt trọng tâm rằng những gì đối tác nhận được phải có lợi nhất cho họ.

Ước đoán người khác

Một bước quan trọng để trở thành một người có sức thuyết phục là hãy nghiên cứu về khả năng tiếp cận, về khả năng phán đoán tính cách. Hãy chú trọng nghiên cứu con người và những động cơ để khích động họ.

Năng lực phán đoán tính cách con người là một công cụ có giá trị ngang ngửa đối với việc thuyết phục, như thể kỹ năng tranh biện quan trọng đối với nghề luật sư, hoặc kỹ năng chẩn đoán đối với bác sĩ. Những người có thể đoán biết bản chất người khác, có thể lượng định người khác một cách nhanh chóng, có thể phỏng đoán chính xác tính cách, cho dù làm nghề gì cũng sẽ có lợi thế lớn so với những người khác.

Khả năng nhìn thấu bản chất của người khác là một phẩm chất có thể rèn luyện, và ta có một cơ hội thuận lợi để nghiên cứu điều này khi giao dịch với nhiều người. Thói quen lượng định, cân nhắc và ước đoán người khác cũng chính là một sự rèn luyện, vì theo cách này, ta đang cải thiện năng lực của chính mình để quan sát, trau dồi khả năng cảm thụ và hoàn thiện sự xét đoán.

Những người thành đạt luôn cho rằng sự nghiệp của họ thăng tiến là nhờ hiểu biết về tâm lý và động lực của người khác. Năng lực đó cho phép họ ứng phó hiệu quả hơn với sếp, với thuộc cấp, đồng nghiệp, khách hàng, nhà cung cấp và công chúng.

Chẳng bao giờ có hai tâm tính hoàn toàn giống nhau, và ta phải tiếp cận từng người bằng con đường thuận tiện nhất. Hãy tìm hiểu lợi ích cá nhân của người kia. Liệu một người có yêu thích âm nhạc hay đam mê môn golf, hoặc sành sỏi về mỹ thuật, điều này có thể giúp gợi ý cho bạn có một hướng tiếp cận xác đáng.

Những người bán hàng giỏi nhất đều biết cách cẩn thận truy tìm những mối quan tâm, sở thích và quan ngại của khách hàng, như các đội thể thao mà khách hàng ưa chuộng, độ tuổi con cái của họ và các chi tiết tương tự, nhằm lồng các phát hiện này vào phần thuyết trình để bán hàng. Cách này cũng hiệu quả không kém khi giao dịch với những người trong tập thể mà ta cần tạo dựng quan hệ tốt để thúc đẩy nấc thang sự nghiệp.

Đừng vội phán xét hoặc nhanh chóng đưa ra quyết định khi ước đoán người khác. Hãy lưu giữ quyết định cho đến khi đã nhận rõ các dấu hiệu tính cách ở bên ngoài lẫn bên trong, và ở cả cung cách, bởi vì tất cả điều này đều có ý nghĩa, và mỗi yếu tố có một ý nghĩa riêng. Nói cách khác, hãy thu thập tất cả dấu ấn hoặc đặc điểm tính cách, quy tụ tất cả chứng cứ có được thay vì hành động dựa trên ấn tượng chóng vánh ban đầu, bởi vì điều này phụ thuộc rất nhiều vào độ chính xác trong sự phán xét của bạn. Hãy đọc lại phần thảo luận

về ngôn ngữ cơ thể ở Chương 14.

Gương mặt là một bảng thông cáo; nó nêu ra chương trình hoạt động đang diễn ra bên trong, và điều quan trọng là hãy học cách diễn giải nó một cách nhanh chóng và chính xác. Nét mặt, thái độ, tác phong, ngôn ngữ, ánh mắt là những mẫu tự của bảng chữ cái tính cách để nói lên tính cách của một người.

Những gì mang tính tự nhiên, tự phát và không do suy nghĩ chính là biểu hiện một số phẩm chất của mỗi người; và nếu người đó che giấu, hoặc giả tạo, ta có thể nhìn xuyên qua lớp mặt nạ của sự giả đò để đánh giá.

Tìm hiểu đời sống của người khác

Thuyết phục người quen nghe theo mình dễ hơn thuyết phục người lạ. Một trong những chìa khóa để thuyết phục là chỉ ra cho thấy điều mà mình muốn người khác làm sẽ có giá trị ra sao với người đó. Với những người lạ − chẳng hạn như khách hàng tiềm năng − không phải lúc nào cũng dễ biết điều gì quan trọng với họ. Nhưng với các đồng nghiệp hoặc những người ta quen biết, ta hầu như đã biết về cảm xúc, ước muốn và thái độ của họ.

Hãy nhớ rằng mọi người đều khác biệt và những gì thuyết phục được người này có thể không ảnh hưởng đến người khác. Hãy tìm hiểu nhân viên và đồng nghiệp, những người ngoài phòng ban và công ty mà ta cần giao dịch trực tiếp. Mỗi một người mà ta giao tiếp đều có một cuộc sống ngoài công việc mà thường sẽ quan trọng với người đó hơn cả công việc. Bằng cách nói chuyện với đồng nghiệp về những gì thực sự liên quan đến họ bên ngoài công việc, ta đã cho họ biết ta quan tâm đến họ về mặt cá nhân – chứ không chỉ như những người đi làm.

Trao đổi với họ chỉ là bước đầu. Không nhất thiết phải theo dõi đời sống riêng tư của họ, nhưng bằng cách lắng nghe họ − đồng cảm với họ, quan sát phản ứng của họ − ta có thể biết được rất nhiều về cách họ cảm nhận, những gì họ thực sự yêu thích và điều gì khích lệ họ.

Sự tinh tế và khéo léo giúp thuyết phục hiệu quả

Sự khéo léo là một trong những trợ thủ lớn nhất giúp ta thành công trong cuộc sống. Nhiều nhà quản lý hàng đầu cho biết sự khéo léo đứng đầu trong

danh sách công thức thành công của họ, ba yếu tố khác là tính cách, sự nhiệt tình và kiến thức về kinh doanh.

Sự khéo léo cho phép ta vượt qua lính canh, cổng gác và rào chắn để vào được chốn riêng tư mà người thiếu tế nhị không bao giờ vào được. Sự khéo léo giúp ta được lắng nghe khi thiên tài cũng bất lực; nó giúp ta được thừa nhận khi tài năng bị chối từ; nó giúp ta được chú ý khi ngay cả người giỏi cũng không được quan tâm.

Alex là một kỹ sư xuất sắc với chuyên môn vượt trội về điện toán. Mặc dù các bài thuyết trình của anh với cấp quản lý đều hoàn hảo về mặt kỹ thuật, anh gây ra thái độ thù địch ở người nghe bởi sự kiêu ngạo của mình. Như một nhà quản lý đã nhận xét, “Khi trả lời câu hỏi của tôi, anh ta làm tôi cảm thấy ngu ngốc khi đặt câu hỏi”. Khi bị chỉ trích vì sự thiếu khéo léo, anh đã trả lời: “Tệ thật, bọn họ quá chậm chạp để hiểu ý tôi”.

Sau khi hụt mất nhiều lần đề bạt, Alex tin rằng cần phải gặp một nhà tư vấn về quản lý. Phải mất vài tuần Alex mới khắc phục xu hướng áp đặt ý tưởng của mình cho người khác thay vì thuyết phục họ. Thông qua các bài tập và các buổi thiền, anh đã luyện tập được để tiềm thức chấp nhận rằng kiến thức vượt trội là không đủ để giúp mình thăng tiến trong sự nghiệp như bản thân khao khát. Điều này khiến anh chấp nhận những điểm yếu của người khác và tìm kiếm những điểm mạnh của họ thay vì chế nhạo những hạn chế của họ. Dần dà, Alex đã thay đổi cung cách trong quan hệ cá nhân và thuyết trình khéo léo hơn, cân nhắc đến cảm xúc của người khác và đạt được các mục tiêu nghề nghiệp.

Vượt qua trở ngại để hoàn tất thương vụ

Khi ta trình bày ý tưởng của mình cho người khác, có thể có một số khía cạnh trong ý tưởng của ta mà họ xem là ngoại lệ. Hãy xem đây là một sự thách đố chứ không phải rắc rối. Người bán hàng thích những lời phản đối. Nó giúp họ xác định khách hàng tiềm năng thực sự muốn gì và cho phép họ đối mặt với trở ngại và gia tăng cơ may bán được hàng. Người bán hàng giỏi đoán trước được những lời phản đối nào có thể được đưa ra và chuẩn bị để phản biện. Bạn nên làm như vậy.

Nếu muốn thuyết phục người khác chấp nhận một ý niệm, hãy nghiên cứu tất

cả các khía cạnh tiêu cực mà người khác có thể nêu ra và chuẩn bị để phản biện hoặc, nếu họ có lý, hãy cho thấy những ưu điểm mà ta đưa ra lấn át các nhược điểm. Hãy chuẩn bị dữ kiện và số liệu để chứng minh quan điểm của ta − nhưng cũng cần nghĩ đến những khía cạnh vô hình và quan tâm đến cảm xúc của người khác. Cũng như bước chốt thương vụ là đỉnh cao trong công tác bán hàng, sự chấp nhận đối với những gì ta tìm cách thuyết phục chính là đích mà ta nhắm đến.

Một khi ta đã xử lý được tất cả những sự phản bác, quá trình thuyết phục đã sẵn sàng hoàn tất. Trước khi thực hiện bước cuối cùng này, hãy động viên bản thân một chút: “Tôi biết đây là một ý tưởng tốt và có giá trị lớn đối với tập thể. Tôi sẵn sàng làm tất cả trong khả năng để thuyết phục sếp của tôi chấp thuận”. Ý này sẽ kích hoạt tiềm thức của ta để củng cố niềm tin rằng ta sẽ thành công. Sau đó hãy mạnh dạn hoàn tất mọi việc.

Một trong những phương pháp hiệu quả nhất để thuyết phục người khác ưng thuận ý tưởng của mình là nhờ người đó tham gia thẩm định ý tưởng ấy. Hãy chia trang giấy thành hai cột. Một cột mang tên “Tiêu cực” và cột kia “Tích cực”. Liệt kê ra những ý phản đối chính trong cột “Tiêu cực” và nêu lập luận phản biện trong cột “Tích cực”. Thêm vào cột “Tích cực” tất cả các lợi ích bổ sung đã được bàn. Nếu chuẩn bị kỹ từ trước, bạn sẽ có nhiều điểm tích cực hơn tiêu cực. Sau đó có thể phát biểu, “Chúng ta hãy xem xét một số lý do khiến quý vị ngần ngại chấp nhận ý tưởng này và cân nhắc chúng với những lý do có lợi. Theo ý của quý vị, bên nào trội hơn?”. Câu trả lời ắt sẽ là mặt tích cực.

Một khi đã đạt được sự đồng thuận rằng ý tưởng này là khả thi, hãy nói tiếp, “Do mọi người đã đồng ý rằng đây là một ý tưởng tốt, tôi muốn thảo luận các bước tiếp theo để triển khai nó”.

Nếu ý tưởng phải được trình bày với sếp của sếp hoặc các nhà quản lý khác trước khi được thông qua, hãy cho biết bạn sẽ rất vui nếu được trợ giúp trong khâu thuyết trình đó.

Bằng cách cẩn thận chuẩn bị và làm theo cách của những người bán hàng thành đạt, bạn có thể trình bày và thuyết phục người khác về ý tưởng của mình để đi đến chỗ hài lòng nhìn thấy ý tưởng được thực hiện.

ĐÚC KẾT

• Trong công việc và trong các khía cạnh khác của cuộc sống, ta thường phải thuyết phục người khác chấp nhận ý tưởng của mình. Để thành công, ta phải suy nghĩ như một người bán hàng.

• Để thuyết phục người khác mua sản phẩm hoặc dịch vụ của mình hoặc chấp nhận ý tưởng của mình, trước tiên ta phải thu hút hoàn toàn sự chú ý của họ; nếu không họ sẽ chẳng nghe thấy một lời nào ta nói.

• Ta phải khơi dậy ước muốn sở hữu món hàng mà ta đang bán, hoặc nắm bắt ý tưởng mà ta đang đề xuất. Một khi làm được điều này, ta gần như được họ chấp nhận. Để làm điều này ta phải thu hút được cảm xúc – trái tim chứ không phải cái đầu.

• Dù thông minh hoặc tài giỏi đến đâu, sự thăng tiến của ta trong nghề nghiệp phụ thuộc vào sự phát triển tốt đẹp mối quan hệ với những người khác quanh ta – sếp, đồng nghiệp, cấp dưới, khách hàng và những người khác mà ta phải tương tác.

• Hãy nhớ rằng mọi người đều khác biệt và những gì thuyết phục được người này có thể không ảnh hưởng đến người khác. Hãy tìm hiểu nhân viên và đồng nghiệp của những người ngoài phòng ban và công ty mà ta cần giao dịch trực tiếp.

• Nếu muốn thuyết phục người khác chấp nhận một ý tưởng, hãy nghiên cứu tất cả các khía cạnh tiêu cực mà người khác có thể nêu ra và chuẩn bị để phản biện hoặc, nếu họ có lý, hãy cho thấy những ưu điểm mà ta đưa ra lấn át các nhược điểm.

• Trước khi thực hiện bước cuối cùng, hãy động viên bản thân một chút. Bước này sẽ kích hoạt tiềm thức của ta để củng cố niềm tin rằng ta sẽ thành công.

Chương mười támThăng tiến nghề nghiệp

Cách duy nhất để vươn lên là luôn dõi mắt vào vì sao của mình. Hãy hình dung con người mà ta muốn trở thành; luôn giữ hình ảnh đó trong tâm trí và nỗ lực hết sức vì nó. Điều quan trọng là phải luôn có một động lực thôi thúc trong công việc, một mục tiêu đầy cảm hứng phía trước, một mục tiêu lớn lao để hướng đến, một cái đích để kích thích tham vọng và thỏa mãn nguyện vọng của bản thân.

T

a có muốn lớn mạnh hơn hiện tại? Ta có muốn trở nên vĩ đại hơn hay cao quý hơn? Thế thì ta phải sẵn sàng gạt bỏ những nỗi sợ hãi, hận thù, oán giận và dằn vặt. Ta phải trao đi để nhận được. Ta phải từ bỏ suy nghĩ tiêu cực để thực hành tư duy tích cực. Ta phải yêu con người tương lai mà ta muốn trở thành. Ta phải từ bỏ con người hiện tại của mình trong lúc này. Ta phải sẵn sàng buông bỏ cái cũ để có thể trải nghiệm cái mới.

Ta có thể say mê âm nhạc, ta có thể say mê mỹ thuật, và ta có thể say mê định luật này. Ta hãy ngồi xuống để suy tưởng về sức khỏe, hạnh phúc, sự thanh tịnh, thịnh vượng, an lành, nghĩa hiệp, hài hòa, cảm hứng và sự dẫn dắt. Ta hãy suy tưởng về một sự nghiệp không chỉ mang lại cho ta sự tưởng thưởng về tài chính, mà cả niềm vui và sự mãn nguyện được làm những gì ta yêu thích và những gì xứng đáng. Ta hãy để tâm vào những mục tiêu này, dành cho chúng sự chú tâm, tận hiến và lòng kiên định. Ta hãy đi đến chỗ bị mê hoặc, cuốn hút, chìm đắm và say mê; và định luật của tiềm thức sẽ đáp ứng. Khi suy nghĩ từ trong tim hay tiềm thức, ta sẽ hiện thực hóa ý niệm của mình. Ta sẽ hành động theo hướng như thế và trở nên con người như thế.

Vấn đề không nằm ở ý nghĩ trong đầu ta, mà ở trong tim ta, vì những ý tưởng này phải được cảm xúc hóa và cảm nhận như chân giá trị. Mọi suy nghĩ, mọi ý tưởng mà ta hòa mình vào sẽ dấy khởi một phản ứng cảm xúc nhất định. Khi ta tiếp tục như thế, nó sẽ lắng xuống, ngấm vào tiềm thức của ta và trở nên có giá trị cưỡng chế; từ đó, ta sẽ buộc phải trở nên, phải thực hiện và phải

biểu lộ những gì ta đã suy tưởng.

Nếu tham vọng của ta không luôn luôn hiện hữu, nếu nó chỉ nảy sinh thấp thoáng, nếu nó thường chùng xuống, nhất là khi ta chán nản, ta phải khơi nó dậy, củng cố nó bằng mọi cách. Ví dụ, nếu ta đang làm trong một doanh nghiệp, hãy phấn đấu trở thành một giám đốc điều hành cấp cao; hãy chuẩn bị cho mình vị thế làm cổ đông trong chính công ty mà mình đang làm việc. Đây là một tham vọng hoàn toàn hợp lý và đã được hiện thực hóa bởi nhiều người khởi sự từ những nấc ban đầu của chiếc thang sự nghiệp. Khi ấy, ý niệm rằng một ngày nào đó tên của ta được nêu trên biển hiệu của công ty − mà ta đang làm nhân viên – sẽ cho ta một mục tiêu lớn lao để làm việc; và việc liệu tên của ta có bao giờ xuất hiện trên biển hiệu đó hay không chẳng quá quan trọng, vì ta sẽ được đào tạo, được chuẩn bị cho một tương lai như thế hoặc tốt đẹp hơn. Dù sao, tham vọng và sự chuẩn bị để làm cổ đông của công ty cũng sẽ là những yếu tố giúp ta phát triển tốt nhất.

Larry W. là người đã tạo dựng được tiếng tăm và địa vị trong giới kinh doanh và đã tự rèn luyện từ nhỏ để luôn nuôi dưỡng tham vọng bằng cách mỗi ngày luôn chân thành trò chuyện với bản thân để tự động viên mình vươn đến đỉnh cao nhất.

Larry tin rằng đa phần thành tựu của ông là do thói quen hình thành từ sớm không ngừng thôi thúc chính mình, liên tục giục giã bản thân hãy làm những gì lớn lao nhất trong khả năng. Ông nói rằng nếu không giữ vững tham vọng, nếu không ngừng khích lệ và thôi thúc chính mình, chỉ trong vài tháng mục tiêu của bản thân sẽ phai mờ, nhiệt huyết chùng xuống, lý tưởng thui chột và cả cuộc đời sẽ mai một.

Ba bước để thành công

Bước hệ trọng đầu tiên để đi đến thành công là tìm ra điều ta thích làm, và làm điều đó. Nếu ta không yêu công việc của chính mình thì không thể tự xem mình là thành đạt, ngay khi cả thế giới tung hô ta như một người thành công lớn. Yêu thích công việc của mình, ta sẽ có một ước muốn sâu xa muốn làm việc. Nếu ta muốn trở thành một bác sĩ tâm thần, lấy bằng và treo lên tường hẳn chưa đủ. Ta sẽ luôn muốn theo kịp bước tiến trong ngành, tham dự các hội nghị, tiếp tục nghiên cứu cơ chế của trí não. Ta sẽ đến thăm các bệnh viện và đọc ngấu nghiến các tạp chí khoa học mới nhất. Nói cách khác, ta sẽ

nỗ lực để giữ cho mình luôn được cập nhật về các phương pháp tiên tiến nhất để giảm bớt khổ đau của con người, vì ta đặt lợi ích của bệnh nhân lên trên hết.

Nhưng nếu như khi đọc những dòng này, bạn chợt thấy mình suy nghĩ, “Tôi không thể đi bước đầu tiên này, vì tôi không biết mình muốn gì. Làm sao để tìm ra một lĩnh vực mà tôi say mê?”. Nếu đó là hoàn cảnh của bạn, hãy cầu nguyện như sau để được dẫn dắt:

“Trí tuệ siêu việt của tiềm thức tiết lộ cho tôi chỗ đứng thật sự của tôi trong đời.”

Hãy thầm lặp lại cụm từ này một cách tích cực và yêu thương với tiềm thức của mình. Hãy kiên trì với niềm tin, câu trả lời sẽ đến với bạn dưới dạng một cảm giác, một linh cảm, hoặc một thiên hướng. Nó sẽ đến một cách rõ ràng và trong an bình, như một sự nhận thức nội tâm thầm lặng.

Bước thứ hai để đi đến thành công là đi chuyên sâu về một ngành cụ thể trong công việc và phấn đấu để nổi trội ở đó. Giả sử bạn chọn theo nghề hóa học, nên tập trung vào một trong nhiều ngành của lĩnh vực này và dành trọn thời gian và tâm trí cho chuyên ngành đã chọn. Nhiệt huyết sẽ khiến bạn muốn biết tất cả những gì hiện hữu về lĩnh vực này. Bạn sẽ trở nên hăng hái quan tâm đến công việc và muốn vận dụng nó để phục vụ cuộc đời.

Bước thứ ba là quan trọng nhất. Bạn phải chắc chắn rằng những gì mình muốn làm không chỉ đóng góp cho sự thành công của riêng bản thân. Ước muốn của bạn không được ích kỷ. Nó phải có lợi cho con người. Phải hình thành được một chu trình trọn vẹn. Nói cách khác, ý tưởng của bạn phải được triển khai với mục đích giúp đời hoặc phục vụ thế giới. Khi ấy nó sẽ quay lại với bạn một cách nảy nở và tràn đầy hồng phúc. Nếu làm việc chỉ vì lợi ích của riêng mình, bạn không thể kết nối chu trình thiết yếu này. Bạn có thể có vẻ thành công, nhưng sự đoản mạch bạn đã tạo ra trong đời có thể dần dà dẫn đến sự giới hạn hoặc tình trạng bệnh tật.

Khi cân nhắc ba bước đi đến thành công, chớ bao giờ được quên sức mạnh tiềm ẩn của các lực sáng tạo trong tiềm thức. Đây là năng lượng đằng sau tất cả các bước trong bất kỳ sự thành công nào. Ý nghĩ của bạn là sáng tạo. Ý nghĩ hợp nhất với cảm xúc sẽ trở nên một niềm tin chủ quan.

Vận dụng tiềm thức để tiến bước

Johann Wolfgang von Goethe, đại thi hào người Đức, đã vận dụng trí tưởng tượng của mình một cách khôn ngoan khi đối đầu với khó khăn và trở ngại. Theo các nhà viết tiểu sử về Goethe, ông quen với việc dành nhiều giờ lặng lẽ trò chuyện trong trí tưởng tượng. Ông tưởng tượng một người bạn đang ngồi đối diện với mình. Ông mường tượng người bạn đáp lại mình bằng những câu xác đáng hoặc phù hợp với câu hỏi kèm theo những cử chỉ thường lệ và chất giọng. Ông làm cho toàn bộ khung cảnh tưởng tượng hiện ra như thật và sống động hết mức có thể.

Khi Geri P., một cố vấn tài chính trẻ tuổi, đọc thấy điều này, cô quyết định áp dụng các kỹ thuật của Goethe. Cô bắt đầu tưởng tượng những cuộc trò chuyện với một nhà đầu tư triệu phú mà cô biết, cũng là người đã từng chúc mừng cô về sự phán đoán khôn ngoan và hợp lý khi giới thiệu đầu tư. Cô kịch tính hóa cuộc trò chuyện tưởng tượng này cho đến khi cô gắn chặt với nó về mặt tâm lý như một niềm tin trong tiềm thức.

Cuộc nói chuyện nội tâm và tưởng tượng theo chủ đích của Geri chắc chắn tương hợp với mục đích của cô, vốn nhằm có được những cuộc đầu tư hợp lý cho khách hàng của mình, nhằm kiếm tiền cho họ, và nhìn thấy họ phát đạt về tài chính từ sự tư vấn khôn ngoan của mình. Cô hiện vẫn đang áp dụng tiềm thức trong kinh doanh, và là một gương thành công rực rỡ trong lĩnh vực của mình.

Đưa ra những quyết định xác đáng

Có lẽ đặc trưng quan trọng nhất của những người thành công là khả năng quyết định của họ − kịp thời và chính xác − và khả năng triển khai các quyết định này cũng như theo đuổi công việc để đảm bảo các quyết định này giúp giải quyết thỏa đáng các vấn đề.

Trong nhiều năm lắng nghe mọi người yêu cầu tôi giúp họ vượt qua thất bại, tôi đã phát hiện rằng một đặc điểm chung của tất cả bọn họ là cách đi đến quyết định của họ đều hời hợt. Khi phải giải quyết một vấn đề, họ trì hoãn và quá thận trọng. Và một khi các quyết định được đưa ra, họ không theo đuổi đến nơi đến chốn.

Một trong những món quà lớn nhất mà Thượng đế đã ban cho con người là quyền tự do lựa chọn – quyền phân tích vấn đề, đưa ra quyết định về giải pháp và triển khai thực hiện.

Tommy F. phải đối mặt với một quyết định lớn trong sự nghiệp. Anh phải quyết định liệu có nên tìm một công việc mới. Mặc dù yêu thích công việc hiện tại, anh không kiếm đủ tiền và trong khi công việc kinh doanh phát đạt, có ít cơ hội để anh được tăng lương. Một đối thủ cạnh tranh đã mời chào anh một công việc với mức lương cao hơn một chút so với mức hiện tại và tỏ ra có cơ hội tốt để thăng tiến. Đối thủ cạnh tranh muốn anh trả lời ngay, nhưng Tommy đã thuyết phục ông ta chờ đến thứ Sáu tuần sau để anh quyết định. Đó là một lời đề nghị hay ho và anh đang cần thêm tiền. Tuy nhiên, anh quan ngại rằng việc đầu quân cho đối thủ cạnh tranh là không công bằng với công ty hiện tại của mình, nơi đã đào tạo anh và giúp anh có được những kỹ năng công việc hiện tại. Anh cầu nguyện và gạt ý tưởng này ra khỏi tâm trí vì biết rằng tiềm thức của mình sẽ đi đến một quyết định đúng đắn.

Quả nhiên đến ngày thứ Tư, sếp mời anh vào nói chuyện và cho biết công ty vừa chốt được một hợp đồng với lợi nhuận khấm khá và anh được giao đảm trách dự án với chức danh quản lý và được tăng lương hậu hĩnh.

Tommy tin rằng chính ý định của siêu nhiên đã khiến anh nán lại với công ty hiện tại và tiềm thức đã ngăn không cho anh vội nhận lời mời chào kia để anh có thể được đề bạt và thăng tiến.

Hãy công bằng với bản thân

Lisa F. tin rằng mình đã đủ điều kiện để được đề bạt và thăng tiến, nhưng cô phẫn uất với người giám sát của mình. Cô cảm thấy người phụ nữ này đã chặn đường thăng tiến của cô. Cô đã bàn chuyện này với một người bạn lớn tuổi hơn và khôn ngoan hơn, người đã giải thích rằng cô không công bằng với bản thân khi đặt người phụ nữ ấy lên bục, khiến cho bà ta cao hơn phần Siêu nhiên bên trong cô. Thái độ này là vô lý. Bằng cách giả định rằng người giám sát cao hơn Siêu nhiên, cô đã phủ nhận sức mạnh của Siêu nhiên, một quyền lực toàn năng và vô song.

Lisa cân bằng mọi thứ bằng cách tâm niệm, “Sự đề bạt là chuyện của tôi; sự thăng tiến là chuyện của tôi; thành tựu là chuyện của tôi xuất phát từ quyền

năng của Siêu nhiên”. Dần dà tiềm thức của cô đã bác bỏ ý niệm rằng người giám sát của cô là cớ sự khiến cô không được thăng chức. Thay vào đó cô đã tự nỗ lực để cải thiện công việc và thái độ của chính mình, để rồi rốt cục khiến cô được đề bạt như ý.

Những gì ta cảm nhận, ta sẽ thu hút, và những gì ta tưởng tượng, ta sẽ thành toại.

Bạn có thể tưởng tượng mình là một kẻ ăn bám; bạn có thể tưởng tượng mình nhảy tàu hỏa như một tay sống lang thang. Hãy cứ kiên trì và bạn sẽ trở thành một kẻ sống lang thang. Nhưng bạn cũng có thể tưởng tượng mình thành công vượt bậc, mình là một diễn viên tài ba; bạn có thể tưởng tượng mình đứng trước khán giả, khiến họ cười và khóc, hiện thực hóa sức mạnh nội tại bên trong để mang lại tinh hoa cho đời như của Shakespeare.

Một số người than rằng họ không thể thăng tiến, không thể được đề bạt vì đang làm việc ở một nơi không có cơ hội thăng tiến hoặc mức lương được ấn định bởi các chuẩn mực cứng nhắc. Tất cả điều này chưa hẳn đã đúng. Ta có thể vận dụng các định luật của tâm trí để thăng tiến. Bí quyết ở đây là hãy yêu mến công việc đang làm; để làm tốt nhất ở vị trí hiện tại. Hãy chân thành, nhân ái, hòa nhã và tràn đầy thiện chí. Hãy suy nghĩ lớn lao và nghĩ về sự giàu có, bởi công việc hiện tại của ta sẽ chỉ là một bàn đạp để đi đến thành tựu. Hãy ý thức về giá trị đích thực của bản thân, và khẳng định sự giàu có trong tâm trí, cho chính mình và cho mỗi người mà ta gặp trong ngày, dù đó là sếp của ta, cộng sự, vị quản đốc, khách hàng hay một người bạn − tất cả những người xung quanh ta. Ta sẽ cảm nhận được bức xạ của sự giàu có và thăng tiến, và nó sẽ sớm mở ra một cánh cửa cơ hội mới cho ta.

Người ta luôn hỏi, “Làm thế nào tôi có thể tiến bước trong cuộc sống, cải thiện hoàn cảnh, được tăng lương, mua một chiếc xe mới và một ngôi nhà mới, và có đủ số tiền để làm những gì cần thiết khi tôi muốn?”.

Lời đáp cho tất cả những câu hỏi này sẽ đến trong quá trình học cách vận dụng các định luật của tâm trí chính mình: luật nhân quả, luật gia tăng, và luật hấp dẫn; các định luật của tâm trí hoạt động một cách chính xác và chuẩn xác hệt như các định luật vật lý, hóa học và toán học − và chắc chắn cả định luật về trọng lực.

Lộ diện

Ta không thể phụ thuộc vào mỗi vị sếp trực tiếp của mình để được thăng tiến. Josh K. là một công nhân giỏi. Ken, sếp của anh, thường khen anh trong công việc và thường nói rằng ông sẽ tiến cử để Josh được đề bạt vào vị trí của ông khi ông nghỉ hưu. Thật không may, Ken đột ngột qua đời − và công ty đã tuyển một người từ bên ngoài vào để đứng đầu bộ phận này. Josh thậm chí không hề được công ty cân nhắc. Tại sao? Không ai ở cấp cao trong công ty biết đến Josh. Anh không lộ diện. Trong nhiều tổ chức có nhiều người rất có năng lực, như Josh, mà không bao giờ tiến xa vì không ai biết họ là ai. Để thăng tiến trong sự nghiệp, ta phải được biết đến không chỉ bởi sếp của mình mà bởi cả những nhà quản lý khác.

Năm cách để lộ diện

Không cần phải thuê đến chuyên viên tư vấn về quan hệ công chúng để làm cho mọi người biết ta tài giỏi, thông minh, sáng tạo và giàu năng lực ra sao. Sau đây là năm bước đơn giản ta có thể làm để khiến mọi người trong tập thể biết đến mình:

1. *Lên tiếng*. Góp tiếng nói trong các cuộc họp mà ta tham dự. Đừng ngồi yên. Đừng e ngại bộc lộ ý tưởng và đề xuất. Chú ý: Chuẩn bị cho cuộc họp bằng cách xem trước chương trình nghị sự, đảm bảo về cứ liệu và tiên liệu các phương án cho bất cứ đề xuất nào ta đưa ra.

2. *Giúp người khác bằng cách cung cấp cho họ thông tin trong lĩnh vực của họ*. Valerie P. đã tập thói quen cắt các bài báo từ các tạp chí thương mại để gửi cho đồng nghiệp hoặc những người quản lý mà cô biết sẽ quan tâm. Cô đã nổi danh là một người nhạy bén với những mối quan tâm của người khác, và đây là một yếu tố quan trọng để cô thăng tiến trong công ty.

3. *Tình nguyện*. Hãy nhận lấy những nhiệm vụ mà người khác tránh né. Bill M. đã tình nguyện chủ trì cuộc gây quỹ hằng năm của công ty United Way. Trong vai trò này, anh đã đến thăm từng bộ phận trong doanh nghiệp và được hầu hết các nhà quản lý bộ phận biết đến. Một vài tháng sau đó, một nhà quản lý cần mở rộng hoạt động đã mời Bill tham gia một vị trí đầy thách thức và có nhiều quyền lợi trong bộ phận mới của ông.

4. *Năng động trong các tổ chức chuyên môn.* Darlene A. làm việc ở bộ phận tiếp thị của một công ty sản phẩm tiêu dùng hàng đầu. Có nhiều chuyên gia tiếp thị trẻ tuổi khác trong bộ phận của cô – mà ai cũng tranh đua để thăng tiến. Các đối thủ cạnh tranh của cô đều thông minh và đầy sáng tạo, và như Darlene, đều tốt nghiệp các trường danh tiếng nhất. Darlene buộc phải hành động để nổi bật.

Là thành viên thuộc chi nhánh địa phương của Hiệp hội Tiếp thị Hoa Kỳ, cô đã nhận lời tham gia trong Ban Chương trình. Nhiệm vụ đầu tiên của cô là tìm diễn giả cho cuộc họp tháng 4. Người cô chọn chính là phó chủ tịch tiếp thị trong công ty của mình. Mặc dù Darlene chưa bao giờ nói chuyện với vị doanh nhân này và biết chắc thậm chí ông còn không biết cô là ai, cô vẫn mời ông ấy. Ông không những đồng ý mà còn bảo rằng việc ông được mời là một vinh dự. Trong hai dịp trước cuộc họp, ông đã gặp Darlene để bàn về cuộc nói chuyện. Tại cuộc họp, Darlene ngồi cạnh ông trên bục để giới thiệu ông. Kể từ đó, Darlene đã lộ diện với vị phó chủ tịch và bắt đầu thăng tiến nhanh hơn các đối thủ cạnh tranh của mình.

5. *Viết một bài báo.* Hầu hết các ấn phẩm chuyên ngành đều hoan nghênh bài viết từ những người trong ngành bàn về các khía cạnh nghề nghiệp. Một bài báo được đăng tải sẽ giúp người viết được lộ diện − không chỉ trong tập thể của mình, mà cả với các công ty khác trong cùng lĩnh vực. Khi sự thăng tiến trong nghề thường gắn với sự thay đổi công việc, điều này không chỉ giúp ta được biết đến nhiều hơn mà còn khiến ta được chú ý đến bởi các nhà quản lý trong các công ty khác và đơn vị tuyển dụng. Chú ý: Trước khi gửi đăng một bài viết về bất kỳ khía cạnh nào trong công việc hiện tại, luôn luôn xin phép người có thẩm quyền trong công ty của mình để tránh vi phạm thông tin bảo mật hoặc các rắc rối về pháp lý.

Chuyển hướng

Có những lúc ta lúng túng trong công việc và để tiến về phía trước, cần phải tìm một vị trí mới hoặc trong công ty hiện tại hoặc bên ngoài. Ta có thể phải lùi lại vài bước để có thể tiến về phía trước.

Một số nhà lãnh đạo doanh nghiệp không chờ đến lúc bị buộc phải chuyển hướng. Bằng trực giác họ biết giá trị của việc thường xuyên làm vậy. Ellen Kullman, một nhà quản lý hàng đầu của DuPont, đã rời khỏi một vị trí cao,

đầy quyền lực trong một nhánh của DuPont để lập ra một bộ phận sản phẩm an toàn mới cho công ty. Điều này dường như là một bước lùi lớn, vì bà đã rời một vị trí hàng đầu để lãnh đạo một bộ phận mới không có tài sản và chỉ có ba mươi nhân viên. Một nửa số đồng nghiệp của bà ở DuPont nghĩ rằng bà đã phạm sai lầm để bị giáng chức, và nửa còn lại thì nghĩ bà "rồ dại". Nhưng bất chấp những ý nghĩ hoài nghi và tiêu cực quanh mình, bà biết mình đúng khi bộ phận khởi nghiệp này đã phát triển thành một doanh nghiệp trị giá 5,5 tỉ Đô-la. Lời khuyên của Kullman dành cho những người phải đối mặt với trở ngại là: thay vì thúc thủ, hãy "không ngừng tái tạo".

Trước khi trở thành chủ tịch của Avon Products, Liz Smith đang điều hành nhãn hàng Jell-O lừng danh của Kraft Foods nhưng bà đã quyết định đầu quân cho một doanh nghiệp nhập khẩu của Hoa Kỳ liên quan đến một thương vụ sáp nhập mới từ châu Âu. Bà nói rằng mọi người đều nghĩ bà bị điên, nhưng bà biết mình muốn có kinh nghiệm về bán hàng và phân phối toàn cầu, và khi chọn cho mình hướng đi bất ngờ và không nao núng bởi những lời chỉ trích, bà đã có được những gì mình cần.

Thành công có nghĩa là gia tăng năng lực của ta về mọi mặt và theo mọi hướng để phóng thích sức mạnh bên trong ta. Sự đề bạt, tiền tài và những quan hệ ta có được đều là hình ảnh hoặc chân dung, cũng như hình thái vật chất của các trạng thái tâm sản sinh ra chúng.

Cuộc sống là sự bồi đắp. Hãy bồi đắp cho sự giàu có, quyền lực, trí tuệ, kiến thức và niềm tin bằng cách nghiên cứu định luật của ý thức và tiềm thức. Hãy tâm niệm, "Điều thiện lành đang chảy đến với tôi trong lúc này, không ngừng nghỉ, không mệt mỏi, vui tươi và dồi dào", và sự thịnh vượng của Siêu nhiên sẽ chảy vào trong tâm trí đang cởi mở đón nhận của ta.

ĐÚC KẾT

• Bước hệ trọng đầu tiên để đi đến thành công là tìm ra điều ta thích làm, và làm điều đó. Nếu ta không yêu công việc của chính mình thì không thể tự xem mình là thành đạt, ngay khi cả thế giới tung hô ta như một người thành công lớn.

• Những ai sợ đưa ra quyết định hoặc e ngại lựa chọn quả thật đang chối bỏ không nhìn nhận thiên tính của chính mình.

• Không ngừng học hỏi. Cập nhật với những bước tiến mới nhất trong lĩnh vực của mình là một cách để đảm bảo thành công lâu dài trong sự nghiệp.

• Bắt đầu từ bây giờ hãy lặp lại từ “thành công” với chính mình một cách đầy tin tưởng. Tiềm thức sẽ chấp nhận điều đó như chân lý, và ta sẽ được tiềm thức dẫn dắt đi đến thành công.

• Hãy nỗ lực tốt nhất ở vị trí hiện tại. Hãy chân thành, nhân ái, hòa nhã và tràn đầy thiện chí. Hãy ý thức về giá trị đích thực của bản thân, và khẳng định sự giàu có trong tâm trí, cho chính mình và cho mỗi người mà ta gặp trong ngày, dù đó là sếp của ta, cộng sự, khách hàng hay một người bạn − tất cả những người xung quanh ta. Ta sẽ cảm nhận được bức xạ của sự giàu có và thăng tiến, và nó sẽ sớm mở ra một cánh cửa cơ hội mới cho ta.

• Hãy lộ diện. Hãy làm sao cho những người có quyền quyết định trong tổ chức biết đến năng lực và sự hiện hữu của ta. Hãy xem lại năm bước nêu trên để được mọi người biết đến.

Về tác giả

J**oseph Murphy,** sinh ngày 20 tháng 5 năm 1898, ở một thị trấn nhỏ trong hạt Cork, Ireland, đã theo học tại trường Quốc học và đạt thành tích xuất sắc. Được khích lệ theo học làm linh mục, ông đã được công nhận là chủng sinh dòng Tên.

Tuy nhiên, đến cuối thời niên thiếu, ông bắt đầu đặt câu hỏi về tính chính thống của dòng Tên và rút lui khỏi chủng viện. Với mục tiêu khám phá những ý tưởng mới và tìm đến những trải nghiệm mới, một mục tiêu không thể theo đuổi tại xứ Ireland vốn bị chi phối bởi Công giáo, ông rời gia đình để đến Mỹ.

Ông đã đặt chân đến Trung tâm Di trú Ellis Island với chỉ năm Đô-la trong túi. Dự án đầu tiên của ông là tìm chỗ ở. Ông đã may mắn tìm được một ngôi nhà cho thuê phòng và cùng thuê phòng trọ với một dược sĩ làm việc tại một hiệu thuốc trong vùng.

Vốn tiếng Anh của ông chỉ ở mức tối thiểu vì ở nhà và ở trường ông đều nói tiếng Gaelic. Thế nên cũng như hầu hết những người nhập cư Ireland, Murphy đã làm lụng suốt ngày với thu nhập chỉ vừa đủ cho việc ăn ở.

Ông và người bạn cùng phòng đã trở nên bạn bè thân thiết, và khi hiệu thuốc nơi người bạn cần tuyển người, ông đã được thuê làm trợ lý cho người bạn dược sĩ. Ngay lập tức ông ghi danh theo học ngành dược và sau đó đủ điều kiện trở thành dược sĩ chính thức. Cuối cùng, ông đã mua lại hiệu thuốc ấy và ăn nên làm ra trong mấy năm tiếp sau đó.

Khi Hoa Kỳ lâm chiến trong Thế chiến II, Murphy nhập ngũ vào quân đội Hoa Kỳ và đã được bổ làm dược sĩ trong một đơn vị quân y. Trong thời gian tại ngũ, ông quan tâm trở lại đến tôn giáo và bắt đầu đọc sâu về nhiều niềm tin tôn giáo. Sau khi giải ngũ, ông đã chọn không quay trở lại nghề dược. Ông đi rất nhiều nơi và theo học tại nhiều trường đại học cả tại Hoa Kỳ và ở nước ngoài.

Từ những gì đã nghiên cứu, Joseph trở nên say mê các tôn giáo châu Á và đi Ấn Độ để tìm hiểu sâu thêm. Ông mở rộng nghiên cứu sang cả các triết gia vĩ

đại từ thời cổ đại cho đến hiện tại.

Người có ảnh hưởng lớn nhất với Joseph là Tiến sĩ Thomas Troward, vốn vừa là một thẩm phán lại vừa là một triết gia, bác sĩ và giáo sư. Thẩm phán Troward trở thành người dẫn dắt Joseph. Từ ông, Joseph đã học hỏi không chỉ triết học, thần học và luật học mà còn được dẫn nhập vào thần bí học và nhất là Hội Tam điểm. Ông đã trở thành một thành viên tích cực của hội này và trong nhiều năm đã vươn lên đến cấp bậc 32 trong Hội phái.

Trở về Hoa Kỳ, Joseph đã chọn trở thành một mục sư. Do ý niệm Kitô giáo của ông không mang tính truyền thống và thực sự đi ngược với hầu hết các hệ phái Kitô giáo, ông đã lập nhà thờ riêng cho mình ở Los Angeles. Ông thu hút được một lượng nhỏ giáo dân, nhưng chẳng mấy chốc thông điệp về tinh thần lạc quan và hy vọng đã thu hút nhiều người đến nhà thờ của ông.

Tiến sĩ Joseph Murphy là một người ủng hộ phong trào Tân tư tưởng (New Thought), vốn rao giảng một lối tư duy và lối sống mang tính siêu hình, tâm linh lẫn thực tiễn, để khám phá bí quyết đạt được những gì ta thật sự mong muốn. Chúng ta có thể đạt được tất cả chỉ khi tìm thấy và hiểu được quy luật mà Tạo hóa dường như đã soạn ra một cách bí hiểm trong quá khứ.

Qua nhiều năm, các giáo hội khác đã tham gia cùng Tiến sĩ Murphy để lập ra một tổ chức mang tên Liên đoàn Khoa học Thánh linh, hoạt động như một tổ chức liên kết tất cả các Giáo hội Khoa học Thánh linh.

Giáo hội Khoa học Thánh linh địa phương của Murphy đã tăng trưởng đông đến mức ông phải thuê lại nhà hát Wilshire Ebell, một rạp chiếu phim cũ. Các buổi giảng của ông cuốn hút đến độ thậm chí cả địa điểm này không phải lúc nào cũng chứa được hết những người muốn dự. Để tiếp cận với con số khổng lồ những người muốn lắng nghe thông điệp của mình, Tiến sĩ Murphy đã mở một chương trình trò chuyện trên radio hằng tuần, mà rốt cục đã đạt đến lượng thính giả hơn một triệu người.

Ông đã ghi âm các bài giảng và chương trình phát thanh của mình, và sự thành công ban đầu khi tiếp thị băng ghi âm đã dẫn ông đến một bước ngoặt mới để tăng sức tiếp cận với cộng đồng. Băng ghi âm trình bày các bài ông giảng về *Thánh kinh*, hướng dẫn thiền và cầu nguyện cho thính giả. Ông cũng bắt đầu xuất bản sách khổ nhỏ về các nội dung khơi gợi cảm hứng của mình.

Các tựa sách, băng ghi âm và chương trình phát thanh này đã khiến danh tiếng của Tiến sĩ Murphy gia tăng vượt bậc và ông đã được thỉnh giảng khắp Hoa Kỳ, châu Âu và châu Á. Ngoài vấn đề tôn giáo, ông còn nói về giá trị cuộc sống, về nghệ thuật sống lành mạnh, và về những lời dạy của các bậc hiền triết − từ cả hai nền văn hóa phương Tây và phương Đông. Trong tất cả các bài giảng của mình, ông đều nhấn mạnh tầm quan trọng của sự hiểu biết về sức mạnh của tiềm thức và những nguyên lý của cuộc sống được dựa trên niềm tin vào đấng Tạo hóa.

Tiến sĩ Murphy đã viết hơn 30 cuốn sách. Cuốn nổi tiếng nhất của ông, *Sức mạnh của tiềm thức*, được xuất bản lần đầu năm 1963, đã trở thành tựa sách bán chạy ngay lập tức. Hàng triệu bản đã và đang được bán ra trên toàn thế giới bằng rất nhiều thứ tiếng.

Tiến sĩ Murphy qua đời tháng 12 năm 1981. Vợ ông, Tiến sĩ Jean Murphy, tiếp tục công vụ mục sư của ông cho đến khi bà qua đời.

Về người biên soạn

Cuốn sách này được biên soạn và hiệu đính bởi Tiến sĩ Arthur R. Pell, tác giả của hơn 50 tựa sách và hàng trăm bài viết về quản lý, quan hệ con người và sự tự hoàn thiện. Ngoài những sách do mình biên soạn, Tiến sĩ Pell còn biên tập và cập nhật rất nhiều tác phẩm kinh điển về tiềm năng con người, như cuốn *Đắc nhân tâm* của Dale Carnegie, *Nghĩ giàu làm giàu* của Napoleon Hill, *Sức mạnh của tiềm thức* của Joseph Murphy, *Khi người ta tư duy* của James Allen, *Lý trí* của Yoritomo Tashi, và các tác phẩm của Orison Swett Marden, Julia Seton và Wallace D. Wattles.